المال و التجارة

AL MAL WALTEGARA

سياسة التعليم ...
سياسة تعتيم بين الانهيار والفشل

بقلم/ أحمد عاطف

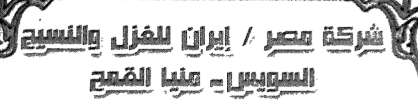
إدخال مبدأ الإدارة بالمشاركة على النظام الإدارى للدولة ليواجه متغيرات العصر

تقديم / إيناس بدوى كاسب

عوامل الفشل والنجاح ...
كيف تنجح فى إدارة المعرفة

دكتور/ محمد الباز

مالية - اقصادية - عامة - تصدرشهريا - العدد ٤٦٢ - شهر أكتوبر - ٢٠٠٧ - السعر جنيهان



إحدى ثمار سياسة الانفتاح الإنتاجى

«ميراتكس» شركة مشتركة بين مصر وإيران تأسست فى ديسمبر ١٩٧٥

بموجب القانون ٤٣ لسنة ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له

ويقدر إجمالى الاستثمارات بحوالى «٢٥٠ مليون جنيه»

يبلغ رأس مال ميراتكس المدفوع «١٠٨.٥٠٠ مليون جنيه» وتوزيعه كالآتى :

- ٥١٪ للجانب المصرى ويمثله :

١) الشركة القابضة للقطن والغزل والنسيج والملابس نسبة ٢٧,٥٪

٢) بنك الاستثمار العربى نسبة ٢٣,٥٪

- ٤٩٪ للجانب الإيرانى ويمثلها الشركة الإيرانية للاستثمارات الأجنبية :

والأنشطة الرئيسية لميراتكس هى إنتاج وتسويق غزول القطن والمخلوط بالبوليستر من نمرة ٤ إلى ١٦٠ انجليزى مسرح وممشط ، مفرد ومزوى ، برم نسيج وتريكو ، خام ومحروق ومحرر على كون وشلل ، وقد جهزت ميراتكس بأحدث الماكينات من أوروبا الغربية واليابان ، ويقدر الإنتاج السنوى بحوالى ١١١٥٠ طن بقيمة ٢٦٠ مليون جنيه .

مصنع الغزل الرفيع
السويس

الطاقة = ٧٦٦٨٨ مردن   الإنتاج = ٢٧٥٠ طن   الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ٨٣,٦ انجليزى

مصنع الغزل المتوسط
السويس - منيا القمح

الطاقة = ١٣٧٦٤٨ مردن   الإنتاج = ١١١٤٨ طن   الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ٣٦,٦ انجليزى

مصنع الغزل السميك
السويس

الطاقة = ٣٢٠٠ روتـر   الإنتاج = ٢٥٠٠ طن   الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ١٣,٧ انجليزى

تبلغ صادرات ميراتكس حوالى (٣٢٣٠ طن سنوياً) بقيمة (٢٠ مليون دولار) إلى أمريكا وأسواق أوروبا الغربية (ألمانيا ـ الدانمارك ـ البرتغال ـ اليونان ـ تشيك ـ فرنسا ـ أسبانيا ـ إنجلترا ـ إيطاليا) ودول شرق أسيا (اليابان ـ تايوان ـ كوريا ـ سنغافورة) ودول شمال أفريقيا (المغرب ـ تونس) ويبلغ عدد العاملين بميراتكس (٤٥٥٣ عامل) تبلغ أجورهم السنوية حوالى (٥٥ مليون جنيه)، وتم حصول الشركة على شهادة EN ISO 9001 وشهادة الثقة Deko - Tex Standard 100

مجلة المال والتجارة



Al Mal Waltegara

علمية - اقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً

العدد ٤٦٢ - أكتوبر ٢٠٠٧ م

رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير
أحمد عاطف عبدالرحمن

نائب رئيس التحرير
أ.د / طلعت أسعد عبدالحميد

نائب رئيس التحرير
أ.د / كامل عمران

فى هذا العدد

القسم الأول خاص بنشر الأبحاث المحكمة وفقاً لقواعد النشر العلمى المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل فى تخصصه

الاشتراكات

- الاشتراكات السنوية ٢٤ جنيهاً مصرياً داخل جمهورية مصر العربية .
- الاشتراكات السنوية خارج جمهورية مصر العربية سعر النسخة + مصاريف البريد .
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة على العنوان أدناه .
- الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة .

ثمن النسخة

جمهورية مصر العربية جنيهان

سوريا	٥٠ ل س	ليبيا	٥٠٠ درهم
لبنان	٢٥٠٠ ليرة	السودان	٤٠ جنيهاً
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر	٥ دينارات
الأردن	١ دينار	الكويت	٨٠٠ فلس
السعودية	١٠ ريالات	دول الخليج	١٠ دراهم

١١ شارع مريت باشا - ميدان التحرير - القاهرة تليفون : ٢٥٧٤٤٦٣٠ - ٢٥٧٤٢١٩٠ فاكس : ٢٥٧٥٠٤١٩

كلمة التحرير

سياسة التعليم ...



سياسة تعتيم بين الانهيار والفشل

بقلم محاسب / **أحمد عاطف عبدالرحمن**

رئيس مجلس الإدارة

■ إن المتتبع للسياسة التعليمية فى السنوات الأخيرة يجد أن اتجاهها يسير فى اتجاه مضاد لكل ما كنا نأمله ونبغاه من حيث الوضوح والشفافية ودراسة احتياجات الدولة والقوى العاملة المطلوب تخريجها من المدارس والجامعات بدلاً من طابور العاطلين من خريجى الجامعات والمدارس الفنية ... تخصصات غير مطلوبة أو ذات مستوى ضعيف من التعليم يباعد بينها وبين احتياجات المصانع والجهات الطالبة ... إنها جهد ضائع من جانب الدولة .

■ التعليم كان فى الماضى يهتم بالخط والدين والرياضة والأقسام الفنية حصة الأشغال لتغطية كافة الرغبات والمهارات ... كان تعليماً بحق فإذا ما قارنا ذلك باليوم نجد الفارق شاسع وكبيراً فالبلد تنزلق فى منحنى خطير من الجهل واللادين واللاأخلاق ... انهيار فى قيم المجتمع فأصبح التعليم ينصب فقط على شهادات تمنح للجلوس على القهاوى وفى النوادى بلا عمل ... انتشرت الرزيلة بين الطلبة والطالبات .

■ انحدر التعليم مع ما تبثه القنوات الفضائية من أفلام العرى والمباح اليوم كان غير مستباح بالأمس واتجاه الدولة إلى علمانية بالتخلص من كل ما يربطنا بالدين والأخلاق هكذا يريدوننا ... ونحن نتزلق إلى هذه الهاوية بسرعة لأن الظروف تساعد على هذا الانحدار لقد وفرتها الدولة تعليمياً وإعلامياً وثقافياً وسخرت كل مقوماتها فى الابتعاد عن الدين وساعد على ذلك أن قيادات أكبر كيان دينى فى مصر وهو الأزهر أصبح فى حكم موظف فى الحكومة يخدم أغراضها ولم نرى أو نعاصر من قبل كثرة تعدد الفتاوى والفوضى فى الأراء فى الدين حتى فقدت مصر مكانتها الدينية الرائدة فى الوطن العربى وفى العالم الإسلامى .

اختلطت السياسة بالدين وأصبح الدين مُسَيَّساً لمصلحة السلطة والحزب الحاكم ومن هنا بدأت الفوضى وانتشار الفساد فى أرجاء الدولة وضاعت المليارات أمام عجز كامل فى أهم مرافق الحياة مثل الصحة والتعليم والنقل

والمرافق ثلاث وزارات تُعبر عن مدى تقدم الدولة أو تخلفها .

كان الصياح بالأمس عن نقص المياه وتلاها طوابير العيش وانحدار مستواه وارتفاع سعره مثله مثل باقى السلع الأساسية وسارت الدولة فى اتجاه رفع الدعم أو التخفيض عملاً بمبدأ آليات السوق والحرية التى سبقنا فيها الدولة المتحضرة التى سبقتنا من عشرات السنين دول لا تعرف الفقر كيف نقارنها مع دولة نصف مواطنيها دون حد الفقر كيف تتساوى ... ؟؟ !

■ إن هذا الخلط والفوضى فى آداء الحكومة مع غياب خطة أو برنامج دولة تربط احتياجات الوزارات ببعضها الكل فى واد منفرداً عن الآخر والضياع الكامل للمواطنين بين العديد من قيادات تشم منها رائحة الفساد فى كل مكان .

■ إن الدولة فى حاجة إلى سياسة تربط بين التعليم بمستوياته الدنيا والعليا وبين احتياجات الدولة والمصانع والشركات حتى يمكن الحد من البطالة والإقلال منها ... مع تذويب للفوارق بين الطبقات والتى زادت الهوة بل تزيد كل يوم بين القمة والقاع فالوسط يتأرجح بين الهبوط والصعود والتربح عن احتكار أو استغلال السلطة من خلال منصب أو حزب .

■ والغش التجارى والصناعى والاستيلاء على أملاك الدولة وأموالها واستغلال القرب من السلطة دون علم السلطة واستصدار قوانين وتعديلات جمركية مشوهة لصالح التجار على حساب الصناعة ـ والاستيراد المفتوح بلا ضابط أو رابط ... كل هذه وغيرها الكثير مصدر فساد وإفساد .

■ سياسة التعليم فى حاجة إلى وضوح وإلى تعديل إلى الأفضل وليس إلى الأسوء كما نرى الآن ونسمع عن تدخلات أجنبية فى سبيل انهيار العملية التعليمية وزيادة الجهل والتوجه إلى كل ما هو غير أخلاقى ولا دينى .

■ إننا نناشد السيدة حرم الرئيس أن ما نراه فى استراتيجية التعليم يسير فى اتجاه معاكس لبرنامج القراءة للجميع وإتاحة الكتب رخيصة الثمن بين أفراد الشعب لتشجيع القراءة بحيث تكون فى متناول الجميع ... وللأسف سياسة الوزارة تسير فى اتجاه خطير لتخفيض الكتب من ٤٣٠ مليون كتاب إلى ٢٥٠ مليون كتاب وتدريجياً ستصبح ١٥٠ مليون كتاب وكلها كتب لا يتعدى سعر الكتاب ٢ جنيه أو ثلاثة جنيهات .

■ نأمل من حكومة الحزب الوطنى فى إصلاح سياسة التعليم وربطها باحتياجات القطاع الصناعى والخدمى بالدولة ، نريد تعليماً متخصصاً ... للقضاء على البطالة بين خريجى الجامعات من كليات الآداب والحقوق والتجارة والزراعة وغيرها من الكليات التى فقدت أسواقها .

إدخال مبدأ الإدارة بالمشاركة على النظام الإدارى للدولة ليواجه متغيرات العصر

تقديم / إيناس بدوى كاسب
باحث ضريبى واقتصادى
عضو جمعية إدارة الأعمال العربية

تتجه الدول الآن لتوسيع قاعدة المشاركة الشعبية ومناقشة كافة الأراء للوصول إلى نظم أكثر كفاءة وفاعلية ولعل النظام الإدارى فى أى دولة (ومن بينها مصر أيضاً) من أكثر النظم تأثراً بالاتجاهات العالمية كما أنه أكثرها طلباِ للتحديث لمسايرة الاتجاهات العالمية والاقتصادية ولمواكبة (الطفرة الإدارية و التدريبية) التى تجتاح النظم الإدارية فى العالم كله الآن ولعل من أنجح الحلول السريعة وغير المكلفة كثيراً ورهن اليد هو استحداث مجلس استشاري يجمع صفوة أهل الخبرة والرأى والرؤية من بين العاملين بالجهة الإدارية للوصول إلى أفضل الحلول للمشاكل المطروحة عبر النقاش وطرح الأراء والحلول سواء أكانت تلك الحلول تقليدية أو غير تقليدية وهذا النظام ـ على قدر اجتهادنا ـ النظام الأمثل .

مفهوم المشاركة :ـ

- المشاركة تعنى الاستفادة من كل فكر وخبرة وطرح لتطوير الأداء .
- المشاركة تعنى الاستفادة من تباين الخبرات والثقافات وتنوعها وتسخيرها لخدمة الوظيفة العامة وتحسين الأداء العام خاصة فى المصالح الإيرادية حيث يتصل الأمر بالاقتصاد الوطنى وإثراء الخزانة العامة وخفض عجز الموازنة والتوسع فى الجانب الخدمى الذى تتحى الثقافات الإيرادية إلى تغليبه على الجانب الجبائى الذى عفا عليه الزمن فى الأدبيات الاقتصادية الحديثة .
- المشاركة تعنى حشد القدرات وتوجيهها نحو أداء أفضل ،
- المشاركة تعنى الالتفاف نحو هدف أسمى وتحد من المنافسة الغير خلاقة والمهدرة للوقت وللكفاءات التى تترفع عن الدخول فيها .
- المشاركة تعنى تعهد صف ثانياً بالرعاية يتعلم من الصف المتصدر ويضيف له

ويطور ويتطور تحت مظلة الرعاية والتعليم وفتح أبواب الإبداع والابتكار أمامهم .

■ المشاركة تقضى على أغلب الأمراض الإدارية (بيروقراطية ، استبداد بالرأى، نرجسية ، والموروث البائد من تغليب أهل الثقة على أهل الضمير والخبرة ...)

■ المشاركة بأطرافها حيث ينبغى أن يختار بعناية وبحيدة وبموضوعية شديدة وبحساب دقيق لا يطاله شبهة مجاملة حيث أنهم طليعة التطوير فى الأداء العام .

اختصاصات المجالس الاستشارية المقترحة :-

١) أن يتصدى لوضع الرؤى والاستراتيجيات الشاملة والمحدثة للدور الذى ينبغى أن تقوم به الجهة الإدارية فى المستقبل وحيز المشاركة الاقتصادية أو الاجتماعية أو الخدمية بحسب ما هو موضوع للجهة من اختصاصات وأهداف ووضع خطة زمنية مرحلية لتفعيل ذلك الدور ووضعه موضع الإمكان والتنفيذ .

٢) مناقشة المشاكل الواردة التى تطرأ بمناسبة التحديث (الذى أصبح مطلب وجود وبقاء وليس مجرد رفاهية إدارية) ووضع الحلول غير التقليدية لها دون إهمال للحلول التقليدية والتراكمية التى ثبتت فاعليتها عبر التجربة الإدارية .

٣) وضع السياسات القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل لوضع أهداف الوحدة الإدارية موضع التنفيذ .

٤) العنصر البشرى هو وسيلة تطبيق أى تطوير وهو اليد التى تحول القرارات إلى أعمال لذا يجب الاهتمام باختياره وتدريبه وفتح آفاق من المعرفة أمامه لأنه هو الضمانة والوساطة لتفعيل أى تحديث أو تطوير كما هو وارد بالاستراتيجية الموضوعية على ألا يتجاوز سقف الإعداد للعامل البشرى ثلاث سنوات ويصبح بعدها معداً لتطوير وتطبيق الفكر المتقدم فى وحدته الإدارية .

٥) الاهتمام بالتدريب حيث يشهد العالم الآن ثورة تدريبية بل إن تقدم الدول قد يقاس بما حققته من طفرة فى مجال التدريب باتباع أحدث الأساليب (العصف الذهنى - التدريب التفاعلى - التدريب التحويلى) والاهتمام بنقل المعرفة والتدريب على التفكير السريع وحل المشاكل بطرق غير تقليدية .

٦) يكون للمجلس الاستشارى حق التحدث باسم الجهة ويتولى التفسير والرد عن كل ما يتصل بعمل الجهة الإدارية التابع لها .

٧) يكون المجلس من بين أعضائه لجنة تنفيذية

لمتابعة تنفيذ القرارات التى يتوصل إليها المجلس وتكون مسئولة أمام المجلس وأمام رئيس الجهة الإدارية عن أى تراخ فى التنفيذ ولها حق الرجوع للمجلس لإزالة أى معوقات ترد عند التنفيذ .

٨) يكون رئيس الجهة الإدارية رئيساً للمجلس الاستشارى لضمان السرعة و الحسم وعدم التعارض فى تنفيذ قرارات المجلس .

٩) تقترح الجهة الإدارية أسماء أعضاء المجالس الاستشارية على أصحاب المعالى الوزراء كلاً بحسب الوزارة أو الجهة التى يتبعها ويكون للوزير سلطة التشكيل النهائى للمجلس ويعتمد بنفسه أو بمن ينيبه القرارات الصادرة من المجلس .

١٠) يقوم المجلس بإعداد تقارير دورية عن إنجازاته والمشاكل التى يتصدى لها والحلول المبتكرة وطرح آليات مستحدثة للعمل لتنفيذ أولويات الجهة الآنية أو المستقبلية .

١١) استحداث آلية اتصال ما بين الجهة الإدارية والجهات ذات الصلة أو الجهات التى وارد التعامل معها وتبادل التجارب والمعلومات والتعاون عن طريق المجالس الاستشارية فى هذه الجهات .

١٢) يتولى المجلس إعداد صف ثانياً ليكون من شأنه أن يواصل الدور ويتلقى اللواء ممن سبقوه ويعهد إليهم ببعض المهام تحت إشراف المجلس ممن يثبت بكل الحيدة والموضوعية جدارته علماً وعملاً .

١٣) يتخذ المجلس الإجراءات اللازمة للحفاظ على المظهر العام للوحدة الإدارية ويتصدى بكل حسم للسلوكيات الخارجة على مقتضى الواجب الوظيفى ويشجع المثل العليا والقدوة ولا يقبل بأقل من حدا أدنى من السلوكيات المقبولة والمرعية سواء فى المظهر الخارجى أو أدبيات التعامل الواردة ما بين التعاملين ببعضهم البعض أو بينهم وبين الجمهور .

١٤) الاستعانة بالجهاز المركزى للتنظيم والإدارة فى ترتيب الدورات لكل جهة كلاً فيما يناسبه لثقل بعض الجوانب وإضافة أخرى واستعراض التجارب المماثلة فى الداخل والخارج وإخضاعها للتقييم بمالها وما عليها كما يقوم بعمل دورات للإدارة العليا لصقل مهاراتهم الإدارية .

١٥) تعد عضوية المجلس الاستشارى استكمالاً لمتطلبات الواجب الوظيفى و يترك أمر إثابتهم لجهتهم الرئاسية (الوزير ......)

اجتهاد أرجو أن يكون محموداً ويحوز القبول ويوضع موضع التنفيذ والله من وراء القصد

* * *

التخطيط الضريبى وأثره على وعاء الضريبة على أربـــاح الأشخاص الاعتباريـــة

فى ظل القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥

دكتور/ سمير سعد مرقس

محاسب قانونى ومستشار ضريبى ● أستاذ المحاسبة والضرائب بالجامعة الأمريكية.

أستاذ بالدراسات العليا بكلية التجارة جامعة الإسكندرية وكلية التجارة بدمنهور.

أستاذ بالمعهد العربى للتكنولوجيا المتطورة ● عضو جمعية الضرائب الدولية IFA ● زميل جمعية المحاسبين الأمريكية AAA.

مقدمــــــة

تقــديم :

أدت التطورات الاقتصادية والاجتماعية والأخيرة وأبرزها سياسة التحرير الاقتصادى إلى نمو المشروعات والأنشطة الاقتصادية وتدفق الاستثمارات العربية والأجنبية وصدور العديد من القوانين التى تمنحها معاملة ضريبية متميزة لجذبها وتشجيعها وكذلك التحول إلى القطاع الخاص والمشترك كل ذلك أثر إيجاباً على الطالب على الخدمات التى يؤديها مراقب الحسابات سواء كانت تقليدية (محاسبة ـ مراجعة ـ خدمات ضرائب) أو خدمات استشارية بأنواعها وأهمها التخطيط الضريبى سواء بالنسبة للأفراد أو الشركات إضافة إلى ما صاحب هذه التحويلات من تعديلات فى قانون الضرائب على الدخل بإصدار قانون الضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين .

ثم صدرت معايير ـ المحاسبة والمراجعة المصرية وهذه بدورها كان لها تأثير على تحديد وعاء ضرائب الدخل .

وقد أدت كثرة التعديلات التشريعية وغموض نصوص قوانين الضرائب والخلاف حول تفسيرها ورغبة الممولين فى تخفيض الالتزامات الضريبية التى تقع على عاتقهم وبشكل مشروع وكذلك تفادى العقوبات والجزاءات الواردة فى هذه القوانين إلى ظهور حاجة ملحة للاستعانة بخدمات المهنيين المتخصصين فى هذا المجال خاصة عند التعامل مع السلطات الضريبية أو تمثيل هؤلاء الممولين أمامها وكذلك الاستعانة بهم بداء النصح المشورة فى الدعاوى الضريبية المنظورة أمام القضاء وكذلك طلب النصح والمشورة منهم عند اتخاذ قرارات إدارية لها انعكاسات وآثار ضريبية على النشاط أو المشروع إضافة إلى أن مراقب الحسابات قد حاز ثقة عملائه لتفوقه وتميز أداء فى

هذا المجال كل ذلك أدى إلى نمو زيادة الطلب على خدمات التخطيط الضريبى التى يقدمها .

إن المتغيرات الدولية بما تشمله من تحديات كبيرة فى ظل تحرير تجارة الخدمات والمنافسة الكبيرة التى ستواجهها من المكاتب العالمية والأجنبية فى هذا المجال الحيوى من الخدمات التى تعتبر مجزية بالنسبة لإيراداته من ناحية وتأثيره المباشر على تحقيق السمعة الطيبة والشهرة لهذه المكاتب من ناحية أخرى كل ذلك أدى إلى مزيد من الاهتمام بهذا الشكل من أشكال المزاولة المهنية لمراقب الحسابات ووضع التنظيم الملائم لها حتى تحوز ثقة العملاء من جهة وتكون قادرة على مواجهة المنافسة الوافدة من ناحية أخرى والارتقاء بأدائها بشكل علمى ومدروس يضمن ازدهارها .

وعلى الرغم من تعدد وتنوع الكتابات فى مجال الضرائب إلا أن التخطيط الضريبى لم يحظى باهتمام كبير كما لم تتناوله الكتابات بشكل يتناسب مع خطورته وأهميته بالنسبة لشركات الأموال وقد يعود ذلك أن من يزاولون هذه الخدمات وهم قلة متمثلة فى المكاتب الخمسة الكبار عالمياً (الأربعة الكبار حالياً) لا يريدون الإفصاح عن هذا النشاط حتى لا يصبح شائعاً فى الممارسة المهنية .

وسوف تتناول هذه الدراسة أثر التخطيط الضريبى على وعاء الضريبة على أرباح شركات الأموال على النحو التالى :

الفرع الأول : أساسيات التخطيط الضريبى .

الفرع الثانى : أثر التعديلات الضريبية على الموقف الضريبى .

الفرع الثالث : التخطيط الضريبى بشأن المعاملات الدولية والاندماج .

الفرع الرابع : استخدام الطرق المحاسبية فى إحداث وفر ضريبى وحدود استخدامه .

الفرع الخامس : التخطيط الضريبى وعلاقته بالاستشارات الضريبية .

الفرع الأول

أساسيات التخطيط الضريبى

مقدمة :

يهتم التخطيط الضريبى بالكيفية التى يمكن أن تؤثر بها الضرائب على أنشطة الأعمال والمجالات الاقتصادية وذلك بهدف وضع إطار على درجة عالية من التكامل بين استراتيجيات الاستثمار والسياسات المالية للمنشآت وربطهما معاً من خلال الضرائب .

فإذا أخذنا الأصول على سبيل المثال سوف نجد أننا نستطيع أن نفعل الكثير من خلال معرفتنا لأسباب اختلاف أسعار الضرائب قبل حساب ضريبة الإقرار وهى :

١) إن الإقرارات تحدد معاملة ضريبية مختلفة للأنواع المختلفة من الأصول .

٢) إن الإقرارات لنفس النوع من الأصول تختلف حسب

الموقع الجغرافى أو السلطة المكانية المختلفة .

٣) إن الإقرارات لنفس الأنواع من الأصول ولنفس الأوضاع القانونية تختلف معاملتها الضريبية من خلالها الأشكال التنظيمية القانونية المختلفة (ملكية فردية أو شركات مساهمة).

٤) إن الإقرارات لنفس الأنواع من الأصول ولنفس الأوضاع القانونية ولنفس الأشكال التنظيمية القانونية تختلف حسب :

أ - تاريخ التشغيل والعمل للتنظيم .

ب - الإقرارات المتعلقة بالأصول الأخرى المملوكة للمنشأة أو المنظمة .

جـ - الملامح الخاصة أو شكل تصرفات الملاك الأفراد للمنظمة .

وتقوم الفكرة الأساسية للتخطيط الضريبى على أنه :

- يتطلب التخطيط الضريبى الفعال من المخطط أن يأخذ فى الاعتبار ما تتضمنه العمليات المقترحة لكل أطراف العملية .

- إن التخطيط الضريبى الفعال يتطلب من المخطط عند اتخاذ قرارا الاستثمار والقرارات المالية أن يأخذ فى الحسبان الضرائب التى تدفع مباشرة للسلطات الضريبية والضرائب الأخرى الضمنية .

التخطيط الضريبى فى مواجهة عدم التأكد والسياسات والمبادئ القضائية الضريبية .

إن اختلاف أسعار الضرائب حسب الأنشطة الاقتصادية وكذلك الوحدات التى تمارس هذه الأنشطة وكذلك بالنسبة للممول الواحد عبر القنوات الزمنية المختلفة كل ذلك يعتبر حافزاً قوياً للممولين لسلوك التخطيط الضريبى وهذا الحافز هو المفتاح الذى يسمح للأنظمة الضريبية لكى تستخدم فى تعديل السياسات الاجتماعية المرغوبة أو لتحقيق سياسات اجتماعية معينة مرغوب فيها بوجه عام وأكثر شمولاً والتى تشجع بعض الممولين على استغلال هذا الغموض وكنتيجة لذلك قد يقود اجتماعياً إلى أنشطة اقتصادية غير مرغوب فيها واستجابة إلى الشمولية الكبيرة فإنه يجب تحسين أداء النظام الضريبى .

وإذا كانت الحياة يجب أن تكون بسيطة كذلك فإن النصوص الضريبية يجب ألا تكون غامضة ولكن النصوص الضريبية مثل باقى المجالات القانونية بعيدة عن الوضوح لدرجة أنه إذا احتفظت فى ذاكرتك بكل نصوص قانون الضرائب على الدخل فلن تستطيع سوى أن تزيل درجة صغيرة من الغموض بشأن كيفية إعداد الإقرار الضريبى ونتيجة لذلك فإن الغموض الملازم والكامن فى قوانين الضرائب تتسبب فى تصاعد الاتهامات بين الممولين والسلطات الضريبية عندما تأخذ الأخيرة موقفاً يتعارض مع مصالحها عند فحص التزاماتها الضريبية .

ويمكن تلخيص الخطوات الأساسية فى التخطيط

الضريبى كما يلى : ـ

١ ـ الاطلاع على الحقائق .

٢ ـ تفهم اللوائح الضريبية والاستفسارات .

٣ ـ بحث الاستفسارات الضريبية .

٤ ـ تحديد بدائل العمليات وبدائل إجراءات المحاسبة الضريبية الممكنة لكل عملية .

٥ ـ تقييم البدائل .

أهداف التخطيط الضريبى :

إن أهم أهداف التخطيط الضريبى هو تعظيم الناتج بعد الضريبة ، فإن التخطيط الضريبى الفعال يعمل على تخفيض الضرائب خلال فترة التخطيط وهذه الفترة قد تكون عام أو أكثر من عام والتركيز على تخفيض الضريبة فى سنة معينة بدون الأخذ فى الاعتبار موازنة تأثيرها فى السنوات الأخرى يمكن أن يؤدى إلى دفع ضريبة زائدة .

والتخطيط الفنى التقليدى المتمثل فى تأجيل الاعتراف بالدخل والإسراع بخصم الاستقطاعات قد لا يكون دائماً أفضل تخطيط ضريبى. فالأسلوب الفنى التقليدى يأخذ فى الاعتبار فقط القيمة الزمنية للنقود التى تم توفيرها وتم الحصول عليها نتيجة تأخير سداد الضريبة على الدخل أو الوفورات نتيجة الاستلام المبكر للاستقطاعات الضريبية بينما القيمة الزمنية للنقود يجب أخذها دائماً فى الحسبان كما وأن التغيرات فى معدلات الضريبة الحدية من سنة لأخرى يمكن أن يكون له تأثير على موازنة قيمة النقود ولذلك ففى حالات عديدة فإن التغيرات فى كلاً من سعر الضريبة الحدى والقيمة الزمنية للنقود يجب أخذهما فى الحسبان عند تطوير التخطيط الضريبى . ومن ثم فإن الهدف من التخطيط الضريبى هو اجراء التخفيضات الضرورية والمناسبة للالتزامات الضريبية للعملاء وخاصة بالنسبة للممولين الذين يؤثر اتخاذ قرارات بشأن مشاكل معينة سوف يؤثر على التزاماتهم الضريبية ، ومن ثم تظهر الحاجة إلى التخطيط الضريبى لتخفيض الالتزامات بشكل مشروع إلى أدنى حد ممكن .

التخطيط الضريبى من منظور كلى ورؤية شاملة :

إن الإجابة على أى سؤال يتعلق بالمعاملة الضريبية لمعاملات معينة يجب أن يتم من خلال تصور شامل ومنظور كلى تتضمنه قواعد التشريع المعمول به وهو القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ بالنسبة للضريبة على الدخل وهذا التشريع قد يتضمن مزايا لبعض الأنشطة أو الفئات فالتخطيط الضريبى هو الذى يترجم أوجه الاستفادة إلى واقع ملموس بالنسبة لهؤلاء الممولين والربح الخاضع للضريبة يتم التوصل إليه من مقابلة الإيرادات بتكاليف الحصول عليها ويسعى الممول إلى تخفيض الربح الخاضع عن طريق

الاعتراف بالتكاليف والمصروفات التى تكبدها وتأجيل الاعتراف بالإيرادات إلى فترة تالية وبالتالى إفساد المقابلة بينهما لتصل إلى أقل رقم ربح خاضع للضريبة .

ويرى البعض أن هناك مدى واسع من العناصر فى مجال النصوص القانونية يساهم فى تشكيل الالتزام الضريبى وأن دور المتخصصين ترجمة وتفسير القانون ، وهذه العملية تتطلب مساهمة من الممول والمستشار الضريبى والسلطات الضريبية عند بحث هذه الالتزامات باعتبار أن سلوك كل الأطراف يؤثر فى النهاية على تحديد قيمة وطبيعة هذه الالتزامات .

الهدف من التخطيط الضريبى هو تخفيض الالتزامات الضريبية وإحداث وفر ضريبى :

يهدف التخطيط الضريبى إلى إجراء التخفيضات الضرورية والمناسبة بالنسبة لالتزامات الممولين الحالية وهذا يعطى انطباعاً خاطئاً بأن التخطيط الضريبى يكون هاماً فقط بالنسبة للممولين الذين تتضخم التزاماتهم الضريبية نظراً لأن مشاكل الممولين التى تتطلب اتخاذ قرار يؤثر على التزاماتهم الضريبية غير محدودة وتتطلب تصميم المعاملات لتخفيض الالتزامات الضريبية إلى أدنى حد .

التخطيط الضريبى باستخدام أسعار الضرائب :

فعند تساوى الدخول فإن اختلاف قيمة الاستقطاعات يمكن أن تؤثر على الدخل الخاضع للضريبة كما أنه فى حالة التساوى فى الإيرادات والاستقطاعات فأن سعر الضريبة أو المعدلات الضريبية قد تجعل الضريبة المستحقة تختلف من حالة إلى أخرى وتؤثر تأثيراً ملموساً على قيمة الضريبة وتختلف هذه المعدلات بحسب الضرائب التى يخضع لها الممولون وكذلك بالنسبة لنوع النشاط وبالنسبة للنوع الواحد من الدخل يختلف سعر الضريبة حسب حجم الدخل وهناك عناصر غير مباشرة مثل الحالة الاجتماعية ومستوى تجميع الدخل وشكل تنظيم الأعمال.

إن معرفة المعدل الضريبى واجب التطبيق لكل نوع من الأعمال وبالنسبة لكل مستوى من مستويات الدخل تجعل متخذى القرار يستطيعون غالباً تخفيض العبء الضريبى الكلى .

فإذا كانت كل الوحدات تخضع لنفس سعر الضريبة وأن هذا السعر لا يختلف باختلاف مستويات الدخل فإن حساب الضريبة يكون سهلاً وتكون فرص تجنب الضريبة ضئيلة .

ومن ثم فإن أحد الأهداف الأساسية للتخطيط الضريبى هو توجيه أعمال وأنشطة العميل لتكون خاضعة لأدنى الأسعار الضريبية وغالباً ما يتم تحقيق ذلك من خلال الاعتراف بمفردات الدخل ومتى يتم ذلك .

التخطيط الضريبى يهدف إلى تفادى الضريبة وليس التهرب منها :

هناك فرق جوهرى بين تفادى الضريبة (المشروع) والتهرب الضريبى (غير المشروع) وأن أحدهما وهو تفادى الضريبة يقوم على فهم صحيح للنصوص التشريعية وكيفية تطبيقها واستغلال ما يتيحه التشريع من مزايا أو تناقضات أو ثغرات ولكن لا يتجاوزها إلى مخالفة القانون واستخدام طرق احتيالية أو إخفاء الحقائق بهدف التخلص من الضريبة والتى جميعها تقع تحت مسمى التهرب الضريبى وكل من تفادى الضريبة Tax Avoidance والتهرب الضريبى Tax Evasion يستهدفان فى النهاية الوفر الضريبى وسيلة كل منهما تختلف فالتفادى مشروع وقانونى ولا يجرم ولا يعاقب عليه أما التهرب فهو غير قانونى ومن ثم لا يتمشى مع نصوص القانون أو الشروط الواردة فى العمليات التى حدثت فعلاً وهدف تخفيض المطالبات الضريبية يضعه الممولون فى الاعتبار عند تخطيط أعمالهم وأنشطتهم ومن أمثلة حالات التهرب الضريبى إخفاء الممول وحذف مبالغ من إيراداته فى الإقرار الضريبى أو اتباع بتنافى أساليب مخادعة أو أساليب وهمية لإخفاء التزاماته الضريبية والتهرب الضريبى غالباً ما يتمثل فى ثلاثة عناصر :

١ ـ رغبة من جانب الممول Willfulness on the port of taxpayer.

٢ ـ دفع مبلغ أقل من الواجب كضريبة .

٣ ـ فعل إيجابى من الممول للتهرب من الضريبة ويقترن التهرب الضريبى غالباً بإعادة ترتيب الحقائق بشأن المعاملات من أجل الحصول على فائدة ضريبية .

إن إساءة عرض الحقائق بشأن المعاملات الدولية فى الإقرار الضريبى لتجنب دفع الضريبة غير معقول كسلوك من الممولين .

إن التهرب الضريبى غير مشروع ويكون مخاطب بالعقوبات المقررة .

ويلاحظ أن الأخطاء غير العمدية الحسابية أو اليدوية فى التدوين فى الإقرار الضريبى لا تعتبر من قبيل التهرب الضريبى .

تعديل التخطيط الضريبى :

يحتاج تعديل التخطيط الضريبى الأخذ فى الحسبان الخطوات التالية :

١ ـ الاحتفاظ بسجلات وبيانات كافية .

٢ ـ التبوء بتأثير الأحداث المستقبلية .

٣ ـ مراعاة بأغراض النشاط المطلوبة فى الخطة .

٤ ـ بناء الخطة على معاملة وفقاً للتشريع .

٥ ـ وضع الحدود الزمنية للخطة .

٦ ـ جعل الخطة مرنة .

٧ ـ تكامل التخطيط الضريبى مع الحقائق الأخرى المرتبطة بصنع القرار .

٨ ـ تكثيف الجهود لمعرفة ما

إذا كانت خطة مشابهة سابقة قد ثبت نجاحها .

٩ - الأخذ فى الحسبان مخاطر فشل الخطة وأثرها على العميل (فى حالة اقتراح معاملة ضريبية غير ملائمة) .

١٠ - تشكيل الخطة حسب احتياجات العميل ورغباته .

تحسين الاستراتيجيات والتخطيط الضريبى :

يعتبر تحسين الاستراتيجيات الضريبية والتخطيط الضريبى هما أحد المهام التى يتصدى للقيام بها مراقب الحسابات أو المخطط الضريبى لأن مراقب الحسابات يكون أمام أى من أو كل المهام التالية عند القيام بتخطيط الضريبى :

أ - وضع استراتيجية أو تخطيط ضريبى للمنشأة فى حالة عدم وجوده.

ب - تعديل الاستراتيجيات أو التخطيط الضريبى بما يضمن تلافى أوجه القصور أو النقص فى الاستراتيجيات الضريبية الحالية .

جـ - تحسين الاستراتيجيات أو التخطيط الضريبى وذلك عن طريق اقتراح وضع أفضل يحقق أقصى تكيف مع المتغيرات الداخلية والخارجية وفى نفس الوقت بناء استراتيجية طويلة الأجل والتعرف على المركز الضريبى النسبى للمنشأة وإمكانية توظيف القوانين التى تحكم النشاط لصالحها وتحقيق أكبر ميزة من تطبيقها بحيث تقود فى النهاية إلى أكبر تخفيض مشروع فى الالتزامات الضريبية ، وكذلك الارتقاء بالأداء الضريبى ، وتحاشى الجزآءات والعقوبات والتركيز فى معالجة المشاكل التى تواجهها المنشأة ويعكس هذا الاتجاه الأخير المدخل الحديث لتطوير أداء الخدمات الضريبية التى يقدمها المخطط الضريبى واكتشاف المشاكل مبكراً أو التخطيط للتعامل معها قبل ظهورها .

وتحسين الاستراتيجيات يقوم على التفهم بشكل أعمق لطبيعة نشاط المنشأة الذى تزاوله وتشخيص المشاكل ذات الطبيعة الاستراتيجية والتوصيات المقترحة للتعامل معها وكذلك إرساء استراتيجية ضريبية وتخطيط ضريبى مناسب لها يتوافق مع طبيعة النشاط وظروف المنشأة والمشاكل التى تواجهها وتظهر هذه الميزة بشكل كبير فى العقارات والأراضى حيث إن خيار التملك يتم فى نهاية مدة العقد والذى يتيح للمستأجر الحق فى اقتناء الأصول فى نهاية مدة العقد بالقيمة المحددة عند إبرام العقد وهو عادة يكون ضئيلاً بالمقارنة بما يطرأ على قيمة الأراضى والمبانى من زيادة مطردة خلال مدة العقد التى تكون غالباً طويلة نسبياً .

وفى حالة الأراضى لا تستطيع المشروعات والشركات التى تمتلك أراضى أن تجرى إهلاك عليها بينما يسمح التشريع بخصم كافة المبالغ التى يتم دفعها كإيجار

تمويلى نظير الاستفادة من حيازة الأراضى والمنافع التى تقدمها وبالتالى فإن الوضع الضريبى لمستأجر الأرض تمويليا يكون أفضل كثيراً بالنسبة للأعباء الضريبية بالمقارنة بشرائها .

ولذلك فإن التأجير التمويلى يعتبر من الاستراتيجيات الضريبية التى يقترحها المخطط الضريبى على العملاء أو الجهات لتخفيض الأعباء الضريبية إضافة إلى مزاياها الأخرى .

وهذا النشاط تم تقنينه ووضع الإطار التشريعى له بموجب أحكام القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٥ بإصدار قانون التأجير التمويلى .

إضافة إلى أن معايير المحاسبة الدولية قد نظمت المحاسبة عن الإيجار .

الفرع الثانى

أثر التعديلات الضريبية على الموقف الضريبى

من أهم واجبات مراقب الحسابات والمخطط الضريبى هو إخطار العميل بكل التعديلات التى تطرأ على التشريعات الضريبية وخاصة بالنسبة لأسعار الضرائب وكيفية الوصول إلى الدخل الإجمالى والاستقطاعات والتنزيلات والإعفاءات وأثر تطبيق الطرق المحاسبية على رقم الربح الضريبى والطرق المحاسبية المقترحة لتخفيض هذا العبء ومدى قبولها ضريبياً .

ويرى الباحث أن الأمر لا يقتصر على التشريعات القائمة ولكن يقع عليه واجب الإخطار بكل التعديلات التشريعية أو التعديلات فى اللوائح والتعليمات والإجراءات وكذلك المبادئ القانونية التى أرساها القضاء (أحكام نقض وأحكام المحكمة الإدارية العليا والمحكمة الدستورية) فى الأمور الضريبية وكيفية استفادة المنشأة العميلة منها وأثرها على العبء الضريبى الحالى والعبء الذى يمكن أن تتحمله مستقبلاً .

الفرع الثالث

التخطيط الضريبى بشأن المعاملات الدولية والاندماج

أ - التخطيط الضريبى بشأن المعاملات الدولية .

يرى البعض أن معاملات الشركات متعددة الجنسيات تتم فى عدد من الدول المختلفة فى المنطقة ، ولديها خطط لتوسيع دائرة نشاطها فى الدول الأخرى وخاصة أسواق الدول النامية حالياً أو فى الوقت المناسب ، ويحتاج ذلك إلى قاعدة يمكن الاعتماد عليها من الاستشاريين الذين يستطيعون تقديم الاستشارات بشأن التعامل مع هذه المناطق ككل أن الحاجة للخبرة الدولية تجعل الأفضلية للمحاسبين المتصلين بهذا العمل ، بالإضافة إلى أن المحاسبين يزاولون هذا العمل بشكل تقليدى وظهر ذلك بشكل واضح فى الشركات الأسيوية ، أن مزاولة الستة الكبار لم تبقى فقط مكاتب المحاماة

خارج العمل الضريبى بل أن مكاتب المحاسبة الصغيرة وجدت نفسها تحتل نطاقاً ضيقاً من خدمات التخطيط الضريبى .

ب ـ التخطيط الضريبى فى مجال الاندماج.

يرى البعض أن ظهور الاندماجات وما صاحبها من تشريعات وحوافز ضريبية كان له تأثير على زيادة الطلب على التخطيط الضريبى الذى يقدمه مراقب الحسابات خاصة وأن ضغوط السوق كان الدافع القوى وراء نمو زيادة الاندماجات فى مجال الأعمال ويعتبر الاندماج وإبداء الرأى الضريبى بشأن الأمور المهمة سواء بالنسبة لمراقب الحسابات أو مكاتب المحاماة حيث يعتقد المحامون أن لديهم المعرفة المتخصصة بالعمليات المعقدة للشركات المساهمة ويتنبأ العديد من المتهنين بالحاجة المتزايدة لهذه المنشآت (مراقب الحسابات والمحامين) ليقترحوا التخطيط الضريبى فى هذا المجال وخاصة ما يتم منها فى مجال المعاملات الدولية .

الفرع الرابع
استخدام الطرق المحاسبية فى إحداث وفر ضريبى وحدود استخدامها

إن اختلاف الطرق المحاسبية يؤثر بشكل مباشر على أرباح الأنشطة ونتيجة أعمالها ومن ثم رقم الربح الخاضع للضريبة ، وتسمح تشريعات الضرائب فى أحوال كثيرة للممول باختيار الطرق المحاسبية المناسبة بشرط الالتزام بها وعدم استخدامها فى التخلص من عبء الضريبة بشكل غير مشروع . ومن أمثلة الطرق المحاسبية المسموح بها الاختيار بين طرق الإهلاك وتقويم المخزون أو التأجير التمويلى بدلاً من الشراء أو أسلوب معالجة فوائد الافتراض ... إلخ

وعلى المخطط الضريبى أن يختار من الطرق التى سمح التشريع بتطبيقها فى تخفيض العبء الضريبى أو الالتزامات الضريبية للمنشأة مستغلاً خبرته فى استخدام هذه الطرق وأثرهات على الربح الخاضع للضريبة .

وانتهت إحدى الدراسات إلى أن الطرق المحاسبية التى يتم اختيارها للأغراض الضريبية لها تأثير على اختيارات المديرين فى المستويات المالية التنفيذية فى الشركات الصناعية الكبيرة والمتوسطة الحجم التى تنتهج هذه الطرق لتقود إلى وضع ضريبى أفضل أو زيادة احتمالات الدفاع عن الوضع الضريبى الحالى أمام الإدارة الضريبية وأن هناك موافقة ملموسة على العمليات التى توفر مكاسب فى شكل وفر ضريبى متوقع ، وأن المديرين يحاولون الحصول على هذه الفوائد من خلال الخيارات المحاسبية ، ولكن يجب الأخذ فى الحسبان التكاليف غير الضريبية عند دخل منخفض كما يجب الحصول على موافقة الإدارة الضريبية عند استخدام طرق محاسبية

ضريبية ممتدة وذات أثر كبير بالنسبة للعمليات الجوهرية .

ويرى البعض أن المتهنين ومنهم مراقب الحسابات وخبراء الضرائب يعتقدون أن احتمال النجاح فى الدفاع عن الأوضاع الضريبية تزداد بالحصول على هذه الموافقات ، ومن ثم يقترح على الشركات أن تكون قادرة على تحقيق وفر ضريبى وكذلك تحسين التدفقات النقدية بالموافقة على اتباع طرق محاسبية ملائمة وتتناسب مع المحاسبة الضريبية .

وقد تبين أنه عندما يبدأ المزاولون فى تداول هذه الفوائد فأن المديرين يلجأون إلى تغيير اختياراتهم بشرط أن تكون التكاليف غير الضريبية Non Tax Costs مرتبطة بالتقرير عن دخل صاف أقل.

وفى ظروف معينة فإن التكاليف غير الضريبية لا تشجع الحصول على موافقة عليها لأنها تظهر تعارض المصالح بين المساهمين الذين يرغبون فى تعظيم قيمة المنشأة والمديرون الذين يرغبون فى تعظيم ثروتهم الشخصية ، فإذا كانت التدفقات النقدية بخلاف الدخل الذى تم التقرير عنها لها تأثير ملموس فى تحديد قيمة المنشأة فإن التكاليف غير الضريبية الملموسة وربما الحقيقية بالنسبة للمديرين ترتبط بالتقرير عن أقل مستوى من الدخل الصافى ، وأن ذلك سوف يشجعهم على تحقيق الفوائد الاقتصادية لحملة الأسهم وهذا يؤدى إلى زيادة ونمو التكاليف غير الضريبية وهذا يزيد من التعارض بين الإدارة وحملة الأسهم ولكن هذا التعارض ليس دائماً نتيجة التكاليف غير الضريبية المرتفعة ، وبوجه خاص إذا كان إمداد المستثمرين الجدد والدائنين بأموالهم يتأثر بالأرقام المحاسبية التى يتم التقرير عنها وبالتالى يلجأ المديرون وحملة الأسهم الحاليين لجذب أموالهم إلى إظهار دخل أعلى حتى لو أدى الأمر إلى سداد ضرائب إضافية لأن قيمة المنشأة سوف تزداد بالتقرير عن دخل أعلى بالمقارنة بتخفيض الالتزامات الضريبية والتعرف على الشروط التى تعمل فى ظلها التكاليف الضريبية وتلك التى لا تعمل فيها يمكن أن تقودنا إلى التعرف على إمكانية ظهور تعارض فى المصالح وهذه الدراسة تقدم متغير جديد هو طرق المحاسبة الضريبية التى يجب أن يأخذها فى الاعتبار المنفذ المالى عند اختيار طرق المحاسبة المالية فى الأوضاع الطموحة ، وأن الربط بين قرارات المحاسبة المالية والمحاسبة الضريبية أمر معقد .

إضافة إلى أن دراسة خيار المطابقة يمثل إضافة لفهمنا لتضارب المصالح الحتمى بين أصحاب الأسهم والمديرين .

إن قرار المطابقة حاسم فى هذا الموضوع لأن يجبر المديرين على الاختيار ما بين

التدفقات النقدية للمنشأة والدخل المعد للتقرير عنه فى الفترة الجارية ، وأكثر من ذلك فإن هذا القرار سيكون فى مواجهة الإدارة أو أى عمليات حيث تتعلق بالضريبة أو المعاملات المالية أو المحاسبية الطموحة (مثل تخفيض أسعار المشتريات خلاف الأصول الملموسة والشهرة المطلوب حيازتها).
إن إطار التكاليف / المنافع يعتبر استكمالاً لخيار المطابقة وأسلوب تطبيقه .
وانتهت الدراسة إلى أن الاعتبار الضريبى يؤثر على اختيارات المنشأة المالية والمحاسبية وخاصة إذا كانت المعالجة المحاسبية لمعاملة ضريبية طموحة واختيار المنشأة لمعاملة ضريبية نشيطة ، وتقترح الدراسة أن تختار الإدارة طريقة المحاسبة التى تطابق الخيار الضريبى وأن تبذل الجهود لزيادة احتمالات أن تسمح إدارة الضرائب على الدخل بهذه المعالجة ، ومن ثم فإن الإدارة فى هذه الحالة ستستخدم طرق المحاسبة المالية لزيادة الوفر الضريبى المتوقع والتدفقات النقدية .

أثر تقويم المخزون السلعى على تخفيض الالتزامات الضريبية :

يرى البعض أن الطريقة التى تستخدمها المنشأة فى تقويم المخزون السلعى تؤثر على الدخل الخاضع للضريبة بشكل مؤثر .
كما يرى البعض أنه عندما تكون تكاليف المخزون فى تغيير مستمر فإن قرارات الشراء بكميات معينة فى نهاية السنة المالية سوف تتأثر بالحوافز الضريبية المتاحة ، إضافة إلى أن السنوات الأخيرة قد شهدت تحولاً لعدد كبير من المنشآت إلى طريقة الوارد أخيراً صادر أولا وذلك لتحقيق وفورات ضريبية ملموسة .
كما يرى البعض أن هذه الطريقة تعتبر من أفضل أساليب تأجيل الضريبة المستحقة فى أوقات التضخم على الممولين الذين يكون المخزون لديهم عاملاً مؤثراً فى تكوين الدخل ، كما أنه فى ظل هذا الأسلوب فسوف يتم مقابلة تكلفة البضاعة المباعة بأسعار جارية بإيرادات جارية مما يؤدى إلى تخفيض الدخل الضريبى .
كما يرى البعض إمكانية إعادة استثمار هذا الفرق فى نشاط المشروع ، إضافة إلى أنه يمثل أكثر الوسائل تأثيراً فى مواجهة تآكل رأس المال بسبب التضخم .
كما يرى البعض أن الضريبة على الأرباح الناتجة عن التضخم ستصبح مؤجلة فى ظل طريقة LIFO ستصبح مؤجلة إلى أن يتم بيع المخزون وقبض قيمته (تسبيله) مما يؤدى إلى زيادة التدفق النقدى .
كما يرى البعض أنه مع تزايد معدل التضخم فإنه فى ظل طريقة LIFO ستزداد نسبة إجمالى تكاليف المخزون التى يمكن تحميلها للدخل وبالتالى تزايد الوفورات الضريبية عبر

عـــدد من السنوات بمعـــدل أسرع من معدل التضخم .

كـمـا يرى البـعض أن اتبـاع طريقة LIFO أفضل من اتباع طريقـة FIFO خـاصـة فى أوقـات التـضـخم ، وأصـبح التـحـول إلى طريقـة LIFO ملحوظاً وخاصة فى المنشآت الكبيرة وطبقاً لمعدلات نمو المخزون .

ويرى البـعض أن التـضـخم يـؤدى إلـى زيـادة الإيـرادات والمصـروفـات العـادية والاستقطاعـات الضـريبيـة وبالتـالى المزايا الضـريبيـة الناتجة عن استخدام أسلوب LIFO .

وأن الوفـورات الضـريبيـة الكبيرة لن تزداد معها قيمة المنشأة أذا أخذنا التضخم فى الحسبان ، وأن المنشأة التى تتبع طريقة FIFO تكون قد تحملت تكاليف عالية لتحصل على المكاسب التى تحققها طريقة LIFO واتضح من هذه الدراسة أنه إذا كان التضخم طبيعياً فإن الزيادة غير المتوقعة فى التضخم تقلل من قيمة المنشأة .

فإذا افترضنا أن المستثمر الرشيد شكل توقعاته حول اتباع طريقة LIFO فإن أسعار المخزون يمكن أن تتغير فى أى الاتجاهين بناء على السلوك الإعلامى يعتمد على اعتقاد المستثمرين السابق بشأن تكليف ومنافع التحول إلى LIFO .

إن الكتابات الحالية فى مجال المحاسبة تتنبأ بردود فعل إيجابية بالنسبة لأسعار المخزون عند التحول إلى LIFO فى ظل افتراض أن الوفورات التى يحققها هذا النظام تم تقييمها بواسطة المستثمرين وينسجم مع ذلك أن رد الفعل الإيجابى للأسعار بالنسبة لطريقة LIFO يحدث فقط فى حالة خاصة هى عندما يتوقع المستثمر أن تكاليف اتباع طريقة LIFO سوف تتجاوز الوفورات الضريبية الناجمة عن اتباعها.

ومن ناحية أخرى فإنه إذا تحولت الشركة إلى LIFO بسبب زيادة غير متوقعة فى الوفر الضريبى الناتج عن اتباع طريقة LIFO فإن نماذج التنبؤ توضح رد فعل سلبى بالنسبة لأسعار المخزون .

ويرى الباحث أنه مع الاتجاه التضخمى السائد فإنه من غير المحتمل أن يؤدى استخدام هذه الطريقة إلى نتائج عكسية إضافة إلى أن اتباعها لا يؤدى إلى الخروج على أحكام تشريع ضرائب الدخل السارى لأن هذا الأسلوب يمثل أحد طرق التكلفة أو السوق أيهما أقل المقبولة فى تقييم المخزون مع الالتزام بالقيد المفروض على استخدامها وهو استمرار اتباعها من سنة لأخرى طبقاً لسياسة الثبات كما توجد طرق أخرى مثل طريقة مخزون التكلفة والتى تسمح بخفض قيمة المخزون فى حالة تخفيض سعر البيع بالتجزئة ولكنها غير مطبقة فى مصر ولا تعترف بها مصلحة الضرائب .

إهلاك الأصول وأثره فى تأجيل الضريبة المستحقة أو تحقيق وفر ضريبى .

إهلاك الأصول من المبالغ واجبة الخصم من الإيرادات للوصول إلى صافى الربح محاسبياً وضريبياً سواء بالنسبة للأشخاص الطبيعيين أو بالنسبة لشركات الأموال بالنسبة للأصول القابلة للإهلاك ، وبالتالى فهو رقم هام ومؤثر فى تحديد كل من صافى الربح ووعاء ضريبة الدخل خاصة عندما يمثل حجم الأصول الخاضعة للإهلاك نسبة كبيرة من أصول المنشأة أو عندما يتكرر سنوياً شراء أصول ثابتة .

وتلجأ المنشآت إلى تأجيل الضرائب Deferring taxes عن طريق تعجيل المبالغ المخصومة كإهلاك للأصول الثابتة ومنها اتباع طريقة القسط المتناقص وهذا الأسلوب يفصل بين مفهوم العمر الإنتاجى للأصل وفترة وأسلوب استرداد رأس المال وهى طريقة سريعة ومعترف بها لاسترداد تكلفة الأصل عند إهلاكه بهذه الطريقة ، وفى نفس الوقت يخفض حالة عدم التأكد بخصوص مخصصات الإهلاك ، وأحد أساليب مواجهة التضخم ، إضافة إلى أنه يساعد على توفير التمويل الكافى لشراء أصول جديدة .

كما يمكن زيادة الإهلاك المخصوم سنوياً عن طريق احتساب الإهلاك على أساس العناصر المكونة للأصل كل على حده Component de-preciation ويظهر ذلك بشكل واضح عند شراء مبنى كامل التجهيز ، فإن فصل قيمة الديكورات وأجهزة التكييف والمصاعد .... إلخ عن قيمة المبانى سيؤدى إلى مبالغ الإهلاك أكبر مما لو تم تطبيق نسبة إهلاك واحدة على المبنى ككل لاختلاف أعمارها الإنتاجية ونسبة الإهلاك المطبقة عليها التى هى فى الغالب أعلى من نسبة إهلاك المبانى .

كما تنشأ الضرائب المؤجلة نتيجة إهلاك أحد الأصول الثابتة على خمس سنوات بطريقة نظام الإهلاك المعجل (نظام استهلاك التكلفة المعجل) للأغراض الضريبية بينما يكون العمر المقرر لهذا الأصل هو ٨ سنوات وهذا الأسلوب يتبع كحافز من حوافز الاستثمار وتشجيع المشروعات ويعتبر الفرق بين عبء الضريبة فى التقرير المالى السنوى ، والقيمة المدفوعة فعلاً للدولة ضريبة مؤجلة ويمكن تأجيل الضريبة باستخدام أى أو كلا الطريقتين التاليتين : ـ

١ ـ تعجيل المبالغ المخصومة من الإيرادات وإرجاء احتساب الدخل .

٢ ـ تأخير دفع الضريبة لحين تحديد الضريبة الفعلية المستحقة .

وقد طالب مجلس معايير المحاسبة المالية فى الولايات المتحدة الأمريكية بإظهار الضرائب المؤجلة فى الميزانية كبند مستقل يقع بين مجموع حقوق الملكية ومجموع

الخصوم ، مما يعنى اعتبار الضرائب المؤجلة من حقوق الملكية أكثر منها التزامات عند التحليل المالى باستخدام النسب ويرى البعض أن تطبيق القسط المتناقص يؤدى إلى فروق زمنية Timing Def-erences أى تنشأ فى فترة من الفترات ثم تزيد فى فترة أو فترات أخرى باعتبار أن القسط المتناقص يعتبر من طرق تعجيل الإهلاك وهذا يختلف عن الفروق الدائمة والتى لا يؤثر الاستفادة منها على الدخل فى الفترات الأخرى .

وكلا النوعين ينشأ نتيجة اختلاف الدخل المعد على أساس المبادئ المحاسبية لأغراض التقارير المالية عند الدخل الضريبى المعد لأغراض ضرائب الدخل .

وقد نص المشرع فى القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ على نسب وطرق معينة فى الإهلاك ونص على الإهلاك المعدل فى المادة ٢٧ وحدد نسبته بـ ٣٠ ٪ وحدد الأصول التى يجرى فيها الإهلاك على أساس التكلفة وتلك التى يجرى الإهلاك بالنسبة لها على أساس الإهلاك ويقوم الأخير على فكرة القسط المتناقص مما جعل الإهلاك الضريبى ينشأ عنه ضريبة مؤجلة فى ظل أساس الإهلاك وكذلك فى ظل الإهلاك المعجل وكذلك ارتفاع نسب الإهلاك الضريبية عن تلك المطبقة محاسبياً .

والإهلاك المعجل ينتج عنه فروق زمنية بالشكل الذى سبق أن تناوله الباحث مما أدى إلى المطالبة بعودة الإهلاك الإضافى الذى كان مقرراً قبل التعديل لأنه يمثل ميزة حقيقية للمشروعات خاصة الصناعية لما لها من مردود إيجابى باعتباره حافزاً مشجعاً على الاستثمار وخاصة فى المجال الصناعى ويأتى دور مراقب الحسابات كمخطط ضريبى فى مساعدة المشروعات فى اختيار طريقة الإهلاك الأكثر مناسبة للمشروع والتى تؤدى إلى تخفيض العبء الضريبى عند بداية حيازة الأصول لما قد يكتنف تغييرها من مشاكل وصعوبات محاسبية وضريبية عند محاولة العدول عنها بعد ذلك ويطلق على عملية تحديد الضرائب التى تخص السنة وتلك التى تستحق فى فترات زمنية تالية اصطلاح التخصيص الضريبى أو الضرائب المؤجلة والتى ينشأ عنها فروق زمنية فى أداء الضريبة .

ويرى أصحاب هذا الرأى أن الضرائب المؤجلة قد تصبح ميزة ضريبية إضافة إلى كونها ميزة مالية فى الأوقات التى تتجه فيها أسعار الضريبة نحو الانخفاض أما لو تحركت أسعار الضرائب نحو الارتفاع فإن الشركات ذات الأرباح الضخمة والتى تبلغ الضرائب المؤجلة فيها ملايين الجنيهات سوف تتحمل خسائر نتيجة ارتفاع أسعار الضريبة لأن الضرائب المؤجلة ستزيد قيمتها عن الحد الذى كان يمكن أن يتم

دفعه لو لم يتم تأجيل الضريبة المستحقة .

ويرى البعض أن حجم التأثيرات الضريبية للفروق المؤقتة يختلف باختلاف طريقة التأجيل ، وما إذا كانت قوائم الدخل تظهر فروقاً مدينة أو دائنة معترف بها بالنسبة لتأثيراتها الضريبية التى ينجم عنها فروق زمنية والفروق المؤقتة ويكون مصدرها .

أ ـ دخل خاضع للضريبة تم تحميله لسنوات سابقة .

ب ـ دخل خاضع للضريبة من إلغاء الفروق المؤقتة الموجودة الخاضعة للضريبة .

جـ ـ الدخل الخاضع للضريبة الناتج عن الاستراتيجيات التخطيطية والتى يمكن تعديلها عند الضرورة لتفادى خسائر أو فوائد للأصول التى تنشأ عنها ضرائب مؤجلة .

د ـ الدخل الخاضع للضريبة مستقبلاً المتوقع بخلاف إلغاء الفروق المؤقتة والترحيل للأمام .

استراتيجيات التخطيط الضريبى باستخدام الضرائب المؤجلة .

استراتيجية التخطيط الضريبى وتخطيط الدخل الخاضع للضريبة مستقبلاً لا يتضمن إلغاء الفروق المؤقتة ، بل يجب أخذها فى الحسبان

● أن استراتيجية التخطيط الضريبى الواردة فى البيان رقم ١٠٩ الصادر من مجمع المحاسبين القانونيين الأمريكى **AICPA** يسمح للإدارة بالتعديل عند الضرورة عند انتهاء أجل الترحيل للأمام ، ويتطلب ذلك معرفة نموذج وتوقيت إلغاء أو انتهاء الفروق المؤقتة الموجودة والإدارة مسئولة بالدرجة الأولى عن تحديد ما إذا كانت الاستراتيجيات الضريبية حكمية وممكنة وتعكس المعرفة الكاملة بعمليات المنشأة وطبيعة نشاطها ، والحرص على عدم وجود ما يحول دون ترحيل هذه التكاليف أو الأعباء أو الخسائر للأمام أو استنزالها ، وتعديل هذه الاستراتيجيات فى ضوء ذلك ، ولكى تكون هذه الاستراتيجيات ممكنة يجب أن تكون تحت سيطرة الإدارة مبدئياً .

تقييم استراتيجية التخطيط الضريبى :

يجب أن تتضمن الاستراتيجية وجود دليل معقول عما إذا كانت هذه الاستراتيجية سوف تعبر عن خضوع الدخل للضريبة بشكل معقول ، وأنه وأنها تتضمن تقديراً مستقلاً وفى العديد من الاستراتيجيات فإن الوقت الضرورى للتعديل أو التحديث يؤثر على حصافتها وإمكانية تطبيقها ، ويتطلب الأمر تحديد الدخل الخاضع للضريبة مستقبلاً وكذلك الاعتبارات الأخرى .

أ ـ الدخل الخاضع للضريبة مستقبلاً .

وفى ظل هذا البيان فإن الدخل الخاضع للضريبة مستقبلاً يجب أخذه فى الاعتبار عند تقييم المسموحات ، ويجب على مراقب الحسابات أن يقرر عند مساعدته للإدارة فى إعداد تقدير الدخل الخاضع

للضريبة مستقبلاً ما إذا كان ذلك سوف يمس استقلاله ، كما يجب على مراقب الحسابات أن يأخذ فى الاعتبار ما إذا كانت الإدارة تعتمد على أساس موضوعى فى إعداد هذا التحليل ، كما يجب عليه أن يحدد الفروض الأساسية التى يخضع لها التحليل وما إذا كان قد تأيدت بشكل مناسب .

أن التحقق من الدخل الخاضع للضريبة ليس بسبب الوزن الذى تم إعطاؤه للتأثير الضرورى للأدلة السلبية والإيجابية التى تؤكد بشكل كاف وجودها والذى كان يمكن التحقق منه موضوعياً ، أن الاعتماد على الدخل الخاضع للضريبة مستقبلاً بمفرده نادراً ما يغطى أو يوفر الدليل السلبى الضرورى أو يمدنا بنتيجة عما إذا كان تقييم المسموحات ليس ضرورياً .

ب - الاعتبارات الأخرى .

إن خطاب التعاقد يجب أن يحدد مسئولية الإدارة فى تحديد قيمة وتقييم المسموحات والتعرف على استراتيجية التخطيط الصائبة والممكنة والتقدير المستقبلى للدخل الخاضع للضريبة واستبعاد المبالغ الواجبة الاستبعاد .

وهذا المعيار يبدأ سريانه بعد ١٩٩٢/١٢/١٥ .

وأن يجب تحقيق قيم الأصول التى يمكن أن تؤجل الضريبة التى تعتمد على الدخل الخاضع للضريبة مستقبلاً ومدى توافر الاستراتيجيات الضريبية .

ويجب فحص هذه العناصر بواسطة المديرين ومراقب الحسابات لكى نتفادى مشاكل التعديلات التى تتم فى اللحظات الأخيرة .

إبداء النصح للعميل بشأن أثر شراء الأصول والتأجير التمويلى على العبء الضريبى .

تلجأ الشركات والمشروعات إلى مراقب الحسابات لطلب المشورة بشأن قرار شراء أصل أو التأجير التمويلى له على الأعباء الضريبية للمشروع أو الشركة وما يمكن أن يحقق من وفر ضريبى ، باعتبار أن الأثر الضريبى أو الأعباء الضريبية هى أحد الأمور الأساسية (بالإضافة إلى الاعتبارات الأخرى) التى فى ظلها يتم اتخاذ هذا القرار .

فالتأجير التمويلى للأصول أفضل من الشراء من الناحية التمويلية وله تأثير أفضل على رأس المال العامل لأنه يوفر للمشروع إمكانية استخدام أمواله فى النشاط الجارى كرأس مال عامل بدلاً من تجميدها فى الأصول **Sunk cost** وبالتالى تحسين كفاءة رأس المال العائل والتدفقات النقدية وقدرته على سداد الالتزامات .

ومن الناحية الضريبية فأنه من المؤكد أن العبء الضريبى سيكون أقل نظراً لأن الاستقطاعات المسموح بها فى حالة التأجير التمويلى تكون أكبر ولا تكون متاحة فى حالة حيازة الأصل عن طريق الشراء لأن قسط الإيجار يتضمن قسط الإهلاك وسعر الفائدة على قيمة الأصل وربح المؤجر وأيضاً بوليصة التأمين أو الأعباء الأخرى التى يتحملها المؤجر فى ظل

العقد إضافة إلى أن المنشأة المستأجرة ستقوم بخصم كل مصروفات التشغيل والصيانة إضافة إلى أن عقد التأجير التمويلى يتضمن غالباً خيار التملك فى نهاية مدة العقد تستفيد منه المنشأة المستأجرة فى حالة ارتفاع قيمة الأصول لتحوز أصلاً فى نهاية المدة بقيمة كانت قد تعاقدت عليه بقيمة ضئيلة عند بداية التعاقد .

أسلوب معالجة فوائد القروض وأثره على الربح الخاضع للضريبة .

تلجأ الشركات والمنشآت إلى الاقتراض الداخلى والخارجى لمواجهة التزاماتها قصيرة الأجل وطويلة الأجل ، ولا يثير الاقتراض من أجل الحصول على أصول متداولة مشاكل كثيرة فى التطبيق العملى ، إلا أن الاقتراض من أجل شراء أصول ثابتة ومعالجة فوائد القروض المتعلقة بها قد تعددت المعالجات المحاسبية بالنسبة له وكل معالجة منها تؤدى إلى صافى ربح مختلف وبالتالى يختلف وعاء الضريبة حسب الطريقة المتبعة فى علاج فوائد القروض .

فتؤيد بعض الطرق معالجتها كمصروف إيرادى ، بينما تعالجها طرق أخرى كتكلفة رأسمالية يتم تحميلها على حساب الأصول ، بينما عالجتها بعض الطرق على أساس الطاقة المستغلة ، إلا أن طرقاً أخرى تقوم على استعمال طريقة مخصص الفوائد ، ويختلف تأثيرها ليس فقط على رقم الربح الخاضع للضريبة ولكن على قيمة ما تتحمله كل سنة من هذه الأعباء على النحو التالى: -

أ - معالجة الفائدة كمصروف إيرادى :

وتقوم هذه المعالجة على أساس اعتبارها مرتبطة بالسياسة الإدارية للشركة وطبقاً لهذا الأسلوب فإنه ينظر للفائدة كتكلفة زمنية ، فتتحمل كل فترة بنصيبها بغض النظر عن المبلغ المدفوع فعلاً ، كما يتناقص عبء الفائدة فى السنوات المتتالية حيث تتحمل السنة الأولى عبء أكبر وينخفض هذا العبء فى السنوات التالية نتيجة احتساب الفائدة على مبلغ أقل (رصيد القرض) نتيجة السداد الجزئى للقرض ويؤيد هذا الاتجاه بعض الكتاب ومجلس معايير المحاسبة الأمريكى وعالجها النظام المحاسبى الموجد مصروفات تمويلية تخصم من إيرادات النشاط الجارى .

ب - رسملة الفوائد على قروض الأصول الثابتة .

وطبقاً لهذا الأسلوب يتم تعلية الفوائد السنوية على حسابات الأصول المرتبطة بها فى فترة استحقاقها وتحميل تكلفة التمويل على حساب التشغيل كجزء من تكلفة قسط الإهلاك السنوى .

ويرى البعض أن هذا الأسلوب يتلافى إلى حد ما عدم توازن الربحية إلا أن تطبيقه يؤدى إلى تضخم صافى الربح نسبياً فى السنوات الأولى للمنشأة بالمقارنة بالطريقة السابقة .

وأيد العديد من الكتاب هذا الأسلوب فى فترة إنشاء الأصل أو فى فترة ما قبل التشغيل وكذلك المجلس الأمريكى لمعايير المحاسبة المالية وبورصة الأوراق المالية الأمريكية .

تحليل وتطوير الجزء (٢)

المعاملة الضريبية لإيرادات الثروة العقارية في ظل القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ م

بحث مقدم من الدكتور/ عادل التابعى عبده الغزناوى

دكتوراه الفلسفة فى المحاسبة - ماجستير فى المحاسبة الضريبية - دبلوم الدراسات العليا فى الضرائب والمراجعة
دبلوم الدراسات العليا فى محاسبة التكاليف - بكالوريوس فى إدارة الأعمال - بكالوريوس فى المحاسبة والمراجعة
مدير عام معلومات مأمورية ضرائب بورسعيد ثالث - والمحاضر بمراكز التدريب الضريبى

استكمالا لما سبق نشره فى العدد السابق

ثالثاً : إيرادات العقارات المبنية

حدد المشرع إيرادات العقارات المبنية على أساس إجمالى القيمة الإيجارية المتخذة أساساً لربط الضريبة على العقارات المبنية المفروضة بالقانون رقم ٥٦ لسنة ١٩٥٤ السابق الإشارة إليه وذلك خصم ٤٠٪ مقابل جميع التكاليف والمصروفات فضلاً عن القيمة الإيجارية للمسكن الخاص الذى يقيم فيه الممول وأسرته .

كما حدد المشرع الإيراد الخاضع للضريبة على أساس مقدار الأجرة الفعلية مخصوماً منها ٥٠ ٪ مقابل جميع التكاليف والمصروفات وذلك بالنسبة للإيرادات الناتجة من تأجير أى عقار أو جزء منه وفقاً لأحكام القانون المدنى .

ويلاحظ على ما تقدم أن المشرع فرق فى المعاملة بين العقارات التى تخضع لأحكام الفقرة الأولى من المادة ٣٩ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ بشأن الإيجارات العادية وبين الإيجارات بعد ٣١ / ١ / ١٩٩٦ تاريخ صدور قانون الإيجار المحدد المدة رقم ٤ لسنة ١٩٩٦ وبصرف النظر عن تاريخ إنشاء العقار موضوع عقد الإيجار سواء قبل هذا التاريخ أو بعده ومصدر التفرقة فى الحالتين هو تاريخ عقد إيجار العقار :

فإذا كان عقد الإيجار محرر قبل ١٩٩٦/١/٣١ (تاريخ العمل بالقانون رقم ٤ لسنة ١٩٩٦) خضع الإيراد الناتج عن تأجير هذا العقار لأحكام الفقرة الأولى من المادة ٣٩ من القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ وإذا كان عقد الإيجار محرراً فى ١٩٩٦/١/٣١ أو بعد هذا التاريخ وبصرف النظر عن

تاريخ إنشاء العقار موضوع عقد الإيجار سواء قبل ١٩٩٦/١/٣١ أو بعده خضع الإيراد الناتج عن تأجير هذا العقار لأحكام الفقرة الثانية من المادة ٣٩ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥

ويوضح الباحث أنه :

أ - فيما يتعلق بالعقارات المبنية والمحرر عقد إيجارها قبل ١٩٩٦/١/٣١ :

فقد تبين من خلال التحليل السابق للمادة ٣٩ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ الفقرة الأولى أن الأسلوب الحكمى الذى فرضه المشرع لتحديد الإيرادات من هذه العقارات لا يسفر عن ضريبة واجبة الأداء حتى ولو زادت الإيرادت عن الحدود الواردة بالمادة السابعة من ذات القانون وذلك لما يلى:

١) أن المشرع قد حدد الإيراد من هذهالعقارات على أساس القيمة الإيجارية المتخذة أساساً لربط الضريبة على العقارات والمقررة بموجب القانون رقم ٥٦ لسنة ١٩٥٤ ومما هو جدير بالذكر أن هذا القانون فرض ضريبة على القيم الإيجارية المفترضة لهذه العقارات بأسعار تتراوح من ١٠٪ إلى ٤٠ ٪ حسب متوسط الإيجار الشهرى للحجرة بالوحدة السكنية .

٢) أن المشرع يسمح بخصم ٤٠٪ من هذه القيمة الإيجارية مقابل جميع التكاليف والمصروفات بالإضافة إلى القيمة الإيجارية للمسكن الخاص الذى يقيم فيه الممول وأسرته.

٣) يستبعد من صافى الإيراد الشريحة المعفاة وفقاً لأحكام المادة ٧ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ .

٤) تستنزل الضريبة العقارية السابق سدادها والمشار إليها بالبند (١) وفقاً لما تقضى به أحكام المادة ٤٥ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ من ضريبة الدخل ومن ثم نجد أنه لا يسفر بهذا الأسلوب عن ضريبة على الدخل تستوجب السداد أيضاً .

وتوضيحاً لذلك نعرض المثال التالى :

لو أن ممولاً يمتلك عقاراً مكوناً من أحد عشر طابقاً بكل طابق شقتين ، يقطن الممول وأسرته إحدى هذه الطوابق وتبلغ قيمة الضريبة العقارية الأصلية عن الشقة الواحدة ٢٥٠ جنيهاً سنوياً بسعر ١٠ ٪ من القيمة الإيجارية وبالتساوى لجميع الشقق .

إجمالى القيمة الإيجارية للشقة الواحدة = ٢٥٠ (الضريبة العقارية عن الشقة × $\frac{١٠٠}{٨٠}$ (للوصول إلى إجمالى قيمة الضريبة × $\frac{١٠٠}{١٠}$ = ٣١٢٥ جنيها .

إجمالى القيمة الإيجارية للعقار بخلاف سكن الممول = ٣١٢٥ × ٢٠شقة = ٦٢٥٠٠ جنيه

يخصم ٤٠٪ مقابل جميع التكاليف

يكون صافى الإيراد من تأجير العقار = ٦٢٥٠٠ × ٦٠٪ = ٣٧٥٠٠ جنيه

يستبعد الشريحة المعفاة (٥٠٠٠) جنيه

الوعاء الخاضع لضريبة الدخل = ٣٢٥٠٠ جنيه

ضريبة الدخل المستحقة =

١٥٠٠٠ × ١٠ ٪ = ١٥٠٠جنيها
= ١٧٥٠٠ × ١٥ ٪ = ٢٦٢٥ جنيها
إجمالى الضريبة = ٤١٢٥ جنيها
تستنزل الضريبة العقارية المسددة
= ٢٢ شقة × ٢٥٠ جنيها
= ٥٥٠٠ جنيه
الضريبة الواجبة السداد = لا شئ

من هنا يتضح أن الإيراد العقارى الناتج عن تأجير العقارات بعقد إيجار قبل ١٩٩٦/١/٣١ لا يحقق ضريبة على الدخل واجبة السداد إذا اقتصر دخل الممول على هذا الإيراد حتى ولو زاد صافى إيراده منها الحدود الواردة بالمادة السابعة من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ م

ويستتبع تقديم الممولين إقرارات ضريبية عن هذا النشاط تكلفة إدارية تفوق ما كان يتوقع الحصول عليه منها ومن ثم لا تتحقق اقتصادية الضريبة .

ب - ما يتعلق بإيرادات العقارات المبنية والمحرر عقودها إيجارها بعد ١٩٩٦/١/٣١ وكذلك إيرادات التأجير مفروش :

فقد حدد المشرع الإيراد الخاضع للضريبة على أساس مقدار الأجرة الفعلية مخصوماً منها ٥٠٪ مقابل جميع التكاليف والمصروفات .

ورغم انتشار هذه الأنشطة بشكل كبير ورغم تزايد الإيرادات المحققة منها ، إلا أن مساهمتها أيضاً فى الحصيلة الضريبية تكاد تكون محدودة للغاية وذلك :

أن المشرع قد ترك أساس تحديد الإيراد فى كل من التأجير وفقاً لأحكام القانون المدنى رقم ٤ لسنة ١٩٩٦ وكذا التأجير مفروش وفقاً للأجرة الفعلية المثبتة بالعقود ولم يحدد أو يضع حدوداً معينة لا ينبغى أن تقل القيمة الإيجارية عنها كما كان المشرع قد حدد ذلك من قبل فى القانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ حيث كان المشرع يقضى بألا تقل القيمة الإيجارية والمثبتة بعقود التأجير مفروش عن عشرة أمثال أو سبع أمثال أو خمس أمثال أو ثلاثة أمثال القيمة الإيجارية للمبانى حسب السنوات التى أقيمت أو أنشأت فيها هذه المبانى .

وعلى ذلك وحيث لم تحدد حدودا للقيمة الإيجارية كما أوضحنا من قبل فقد أدى ذلك إلى أن تحرر الغالبية العظمى من العقود الحالية بقيم ضئيلة ولا تتناسب مع واقع الحال ومع خصم نسبة ٥٠٪ المقررة لمقابلة جميع التكاليف والمصروفات وكذا خصم الشريحة المعفاة والبالغة ٥٠٠٠ جنيه والضريبة العقارية المسددة تصل أيضاً إلى أنه لا توجد ضريبة تستوجب السداد أو ضريبة ضئيلة للغاية أحياناً .

وحيث إن المشرع قد حدد فى المادة ٨٢ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ بأن يعفى الممول من تقديم الإقرار إذا اقتصر دخله على إيرادات الثروة العقارية إذا لم يتجاوز صافى دخله منها المبلغ المحدد بالمادة ٧ من ذات القانون .

وعلى ذلك نجد قطاعاً كبيراً من الممولين يقومون بنشاط التأجير وفقاً لما سبق ولا يتقدمون بإقرارات ضريبية

ونفقد بالتالى ضريبة كان من الممكن تحصيلها حالة ما إذا وضعت حدوداً للقيم الإيجارية لا يتعين النزول عنها .

الرأى :

** بناءً على ما تقدم ، يرى الباحث ما يلى :

(١) بالنسبة للإيرادات من العقارات المبنية والمؤجرة بعقود إيجارية محررة قبل ١٩٩٦/١/٣١ ، فإنه يكتفى بالضريبة العقارية التى تحصل عن هذه العقارات ، وهى تفوق فى أسعارها أسعار الضريبة على الدخل ، كما أوضحنا من قبل ومن ثم فلا داع لإعادة إخضاع ذات الإيراد مرة أخرى للضريبة على الدخل ثم استقطاع ما سبق سداده من ضريبة عقارية وبذلك لا يسفر فى نهاية الأمر عن ضريبة على الدخل واجبة السداد كما وضح .

وبهذا يرفع العبء عن كاهل المولين الذين يقتصر إيرادهم على هذا النوع من الدخل فضلاً عن الاقتصاد فى التكلفة الإدارية المتعلقة بالإقرارات الضريبية اللازمة وكافة الإجراءات المتعلقة بها وللقائمين عليها .

(٢) بالنسبة للعقارات المبنية والمحررعقودها بعد ١٩٩٦/١/٣١ (الإيجار المحدد المدة) وكذا أيضاً بالنسبة لتأجير الوحدات المفروشة :

فإنه يقترح وضع حدود معينة لا ينبغى أن تقل عنها القيمة الإيجارية المتفق عليها مع الأخذ فى الحسبان ما منحه المشرع من خصم قدره ٥٠٪ من هذه القيمة الإيجارية مقابل جميع التكاليف والمصروفات فضلاً عن الشريحة المعفاة طبقاً لأحكام المادة ٧ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ وبهذه الحدود يضمن عدم الصورية فى تحرير هذه العقود من جانب فضلاً عن ضمان مساهمة هذا النشاط بقدر مناسب فى الحصيلة من جانب آخر .

رابعاً : اتجاهات لتطوير المعاملة الضريبية للتصرفات العقارية :

من المعلوم أن نشاط التعامل فى العقارات نشاط مدنى سواء تم بشكل عارض أو اتخذه القائم به حرفة معتادة له بغرض الكسب .

إلا أن ما يهدف إليه المشرع الضريبى من توسيع قاعدة عمومية الضريبة وامتدادها لتشمل كافة الأنشطة ، فقد أخضع نشاط التصرفات العقارية للضريبة وأدخل النشاط المتكرر منها ضمن إيرادات النشاط التجارى والصناعى رغم خروج هذا النشاط عن الطبيعة التجارية والصناعية وهذا لا يغير من طبيعتها القانونية وذلك لكونها أعمالاً مدنية كما أخضع إيراد التصرف ولو مرة واحدة لضريبة قطعية بواقع ٢,٥٪ (استثناء من القواعد العامة).

والمقصود بالتصرفات العقارية جميع صور

التصرفات التى يترتب عليها انتقال ملكية عقار من شخص لآخر بعقد ناقل للملكية .

ويأخذ التصرف فى العقارات عدة أشكال أهمها بيع العقار باتفاق المتعاقدين والتنازل عن العقار والمقايضة والهبة والوصية وحكم رسو المزاد وتقديم العقار كحصة عينية فى رأس مال شركة مساهمة وكذلك نزع الملكية ومحاضر البيع الإدارى الجبرى .

**** وفيما يلى نورد تقييماً للمعاملة الضريبية لإيرادات التصرفات العقارية الواردة بحكم المادة ٤٢ من القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ ضمن إيرادات الثروة العقارية :**

أولاً : أخضع المشرع إجمالى قيمة التصرف فى العقارات المبنية أو الأراضى داخل كردون المدينة سواء شمل أو انصب هذا التصرف عليها بحالتها أو بعد إقامة منشآت عليها وسواء كان هذا التصرف شاملاً العقار كله أو جزء منه أو وحدة سكنية إلى ضريبة قطعية بواقع ٢,٥٪ من إجمالى قيمة التصرف .

وما تقدم يعد خروجاً على المبدأ العام من حيث اعتبار المادة الخاضعة للضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين هى الدخل وليس رأس المال ، كما وأن فرض الضريبة بسعر ٢,٥٪ بغير أى تخفيض على إجمالى قيمة التصرف يتناقض مع مبدأ العدالة الضريبية التى تقضى بأن يجب أن يكون السعر واحداً بالنسبة لكل الإيرادات الخاضعة .

ثانياً : يخضع وفقاً لهذه المادة العقارات المبنية أو الأراضى داخل كردون المدينة فقط ومن ثم يخرج عن هذه المادة الأراضى الزراعية الملاصقة لكردون المدينة رغم ارتفاع أسعارها وكذلك الأراضى الزراعية الداخلة فى كردون المدينة لأن المشرع لم ينص على ذلك صراحة فضلاً عن أن دخول الأراضى الزراعية فى نطاق كردون المدينة لا يغير من طبيعتها فيما يتعلق بتقديرها ما دامت غير خاضعة لقواعد المبانى أو معدة للبناء .

وعلى ذلك تتحقق دخول عالية من جراء هذه التصرفات ولا يتم تحصيل ضريبة عليها والأمر يتطلب فى رأى الباحث أن يتسع النص ليشمل الأراضى الزراعية داخل كردون المدينة .

ثالثاً : ورد التشريع دون تحديد وتعريف المقصود بكلمة (التصرف) مما كان له أكبر الأثر فى إثارة العديد من الجدل والمنازعات الضريبية حول تحديد الواقعة المنشأة للضريبة والأصل من الناحية القانونية أن واقعة التصرف تتحقق بمجرد توافق إرادتى طرفى العقد (متصرف ومتصرف إليه) بغض النظر عن واقعة التسجيل طالما كان العقد صحيحاً وبالتالى فإن التسجيل للعقد ليس شرطاً لتحقيق واقعة التصرف .

وحيث إن المشرع قد ألزم مأموريات ومكاتب الشهر بإخطار مصلحة الضرائب

بشهر التصرفات التى يستحق عليها الضريبة فعلى ذلك تسرى الضريبة على التصرف الذى يتم شهره ولا يستحق إلا بالشهر وبذلك تكون التصرفات العرفية (التى لم يتم تسجيلها) بمنأى عن الخضوع لأحكام هذه المادة مما يترتب عليها إفلات هذه التصرفات من الخضوع للضريبة .

بل قد يفاجأ البائع الأول للعقار بمقتضى توكيل وعقد ابتدائى بمطالبة ضريبية محسوبة على قيمة بيعيه عالية جداً تفوق ما تحصل عليه بالفعل وذلك نظراً لانتقال العقار المباع بين العديد من البائعين والمشترين بقيم متزايدة فى كل مرة إلى أن يتم تسجيل العقد النهائى ومن ثم يعجز هذا البائع الأول عن سداد الضريبة المطلوبة وتفقد الحصيلة الضريبية التى كان يتعين تحصيلها .

ويرى الباحث أنه طالما أن البيوع العرفية غالباِ ما يحرر معها توكيلات موثقة لدى مكاتب الشهر العقارى فإنه يقترح أن يتضمن التوكيل قيمة مقدرة للعقار موضوع التوكيل وأن يحصل نصف الضريبة المقررة عند توثيق التوكيلات بشأن هذه البيوع ويحصل باقى الضريبة عند توثيق العقد النهائى .

رابعاً : عدم فرض ضريبة على التصرف بالهبة للأزواج وللفروع يفتح مجالاً للتهرب الضريبى أحياناً حيث يستغل للإفلات من تكرار التصرفات للشخص الواهب وبالتالى عدم الخضوع للضريبة على إيرادات النشاط التجارى والصناعى ضمن أحكام المادة ١٩ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ كما لا تحصل الضريبة القطعية بواقع ٢,٥٪ أيضاً عن هذا التصرف .

كما وأنه إذا تصرف الموهوب له العقار بالبيع بعد ذلك لحساب الواهب فيعد ذلك أيضاً تصرفاً غولاً يخضع للضريبة القطعية بواقع ٢,٥٪ فقط .

وعلى ذلك يرى الباحث ضرورة اشتراط بقاء الأصل الموهوب فى حيازة الموهوب له لمدة زمنية على الأقل سنتين لضمان جدية التصرف بالهبة من قبل الواهب .

خامساً : تحصل الضريبة القطعية على التصرفات يقع الآن على عاتق مأموريات مصلحة الضرائب وذلك وفقاً لما تخطر به من مكاتب الشهر العقارى وذلك خلاف ما كان يقضى به القانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ وقبل صدور التعديل الوارد بالقانون ٢٢٦ لسنة ١٩٩٦ حيث كانت مكاتب الشهر العقارى تتولى تحصيل هذه الضريبة مع رسوم التوثيق والشهر إلا أنه بصدور التعديل المشار إليه بالقانون رقم ٢٦٦ لسنة ١٩٩٦ أصبحت مأموريات الضرائب هى الملزمة بذلك وساير ذلك التشريع الحالى الوارد بالقانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ .

وبالتطبيق وفقاً لذلك تولدت مشاكل عديدة عند التنفيذ وذلك على النحو التالى :

١ ـ تقوم المأموريات بحصر التصرفات الخاضعة وفقاً لإخطارات مكاتب الشهر العقارى ومطالبة المتصرف بالضريبة المستحقة عن تصرفه ويستغرق ذلك بالطبع وقتاً وغالباً لا يتم التوصل إلى الشخص المتصرف والذى يكون قد غادر العنوان ، وإذا توصلت المأمورية إليه فإنها تقف عاجزة عن تحصيل هذه الضريبة حالة تقاعس المتصرف عن سدادها حيث لا تستطيع المأمورية السير فى إجراءات الحجز على العقار موضوع التصرف لكونه قد انتقلت ملكيته لشخص آخر وتم شهر وتوثيق عقد البيع الناقل للملكية .

وبناءً على ذلك :

يرى الباحث ضرورة أن يستصدر ما يقضى بأن يقدم لمكاتب الشهر والتوثيق ما يفيد سداد الضريبة المفروضة بواقع ٢,٥٪ على القيمة المدرجة بالعقد بعد التأشير عليه بصلاحيته للشهر وقبل التوثيق النهائى للعقد ويكون سند السداد ضمن المستندات كشرط أساسى للتوثيق والشهر وبذلك يقضى على المشاكل السابق توضيحها كما يمكن هذا الأسلوب من حصر التصرفات بسهولة فضلاً عن سرعة تحصيل الضريبة المستحقة وذلك على نحو ما أخذت به مصلحة الضرائب خالياً من إلزام إدارات المرور بعدم الترخيص لمالكى السيارات الأجرة والنقل إلا بعد تقديم ما يفيد بعدم الممانعة من قبل المصلحة وسداد ما يكون مستحقاً من ضريبة على السيارات موضوع الترخيص وقد لاقى هذا الأسلوب نجاحاً كبيراً فى تحصيل ضريبة كانت تعجز المأموريات غالباً عن تحصيلها .

الخلاصة والنتائج والتوصيات

يخلص الباحث من خلال تحليل المعاملة الضريبية لإيرادات الثروة العقارية إلى ما يلى : ـ

١) أن النصوص التشريعية التى تختص بتحديد إيرادات الثروة العقارية قد جعلت من مساهمة الأنشطة العقارية وما يتحقق عنها من مكاسب وإيرادات مساهمة ضئيلة فى الحصيلة الضريبية لا تتناسب إطلاقاً مع حجم هذه الثروة وما يتولد عنها من دخول ومكاسب .

٢) إعمال النصوص التشريعية الخاصة بإيرادات الثروة العقارية تسفر غالباً عن أنه لا ضريبة على الدخل تستوجب السداد .

٣) المعاملة الضريبية الحالية للممولين مزاولى الأنشطة العقارية تجعلهم فئة مميزة عن باقى الممولين مزاولى الأنشطة الأخرى المختلفة حيث خصهم المشرع

بأساليب حكمية لتحديد إيراداتهم سواء من الأراضى الزراعية واستغلالها أو من العقارات المبنية لم تمنح لغيرهم من الممولين فى الأنشطة الأخرى مما يخل بمبدأ العدالة الضريبية المفترض توافره فى التشريع الضريبى المناسب .

٤) الأساليب الحكمية المشار إليها أفقدت النظام الضريبى المرونة اللازمة فى مواجهة التغيرات الاقتصادية والاجتماعية التى طرأت على المجتمع الضريبى خاصة فى مجال الثروة العقارية وما نشهده من ارتفاع غير عادى فى أسعارها وعوائدها .

٥) الأساليب الحكمية لتحديد إيرادات الثروة العقارية سار عليها المشرع منذ بدء تطبيق الضريبة على هذه الإيرادات وحتى الآن ، ولقد كانت هناك مبررات للأخذ بهذه الأساليب عند بدء تطبيق الضريبة وعدم اعتياد الممولين على الممارسة الضريبية ولكن بعد التعديلات والتغيرات التى طرأت على المجتمع واعتياده على تلك الممارسة لسنوات عديدة بات من الواضح عدم تناسب تلك الأساليب والواقع الحالى . الأمر الذى يقتضى ضرورة إعادة النظر فى تلك الأساليب والعمل على تعديلها أو الاكتفاء بضريبة الأطيان وربط الضريبة على العقارات بعد تعديلها لتصبح ضريبة نهائية .

٦) إن نصوص التشريع الحالى لم تتضمن النص على خضوع إيرادات كان من الممكن فرض ضريبة عليها وتحصيلها حالة لو شملها التشريع مثل الإيراد من بيع الأراضى الزراعية والتوسع فى ما يشمله الإيراد من الاستغلال الزراعى ليتضمن بعض المحاصيل بخلاف المحاصيل البستانية نظراً لما تحققه من إيرادات وعوائد تفوق فى حصيلتها الآن ما تحققه المحاصيل البستانية .

٧) إن النصوص الحالية المتعلقة بتحديد الإيراد من تأجير العقارات وفقاً لأحكام القانون المدنى رقم ٤ لسنة ١٩٩٦ وكذا الإيراد من تأجير الوحدات المفروشة قد فتحت أيضاً مجالاً لفقد الضريبة عن هذه الأنشطة وما يتولد عنها من دخول حيث تحدد غالباً العقود بقيم وهمية بعيدة كل البعد عن الواقع الفعلى بحيث إذا ما طبقت قواعد تحديد صافى الإيراد منها فلا تسفر عن ضريبة تستوجب السداد .

٨) إن الضريبة المقررة على التصرفات العقارية بواقع ٢,٥٪ تعجز المأموريات فى الغالب عن تحصيلها إذا تقاعس المتصرف عن سدادها ولا تملك المأموريات توقيع واتخاذ إجراءات الحجز على العقار موضوع التصرف لانتقال ملكيته للمشترى بعقد ناقل للملكية ، وقد تم شهره وتوثيقه .

واستناداً إلى النتائج السابقة يوصى الباحث بما يلى :

أولاً : ضرورة إعادة النظر فى تلك الأساليب الحكمية التى قررها المشرع لتحديد الإيرادات من الثروة العقارية سواء الأراضى الزراعية واستغلالها أو من العقارات المبنية وذلك إما بتعديلها حتى تسفر عن ضريبة مناسبة ومقبولة أو الاكتفاء بضريبة الأطيان الزراعية والضريبة العقارية المفروضة على العقارات المبنية بعد تعديلها حيث يسمح المشرع باستنزالها فى جميع الأحوال من ضريبة الدخل المحسوبة ومن ثم يمكن الاكتفاء بها .

ثانياً : إلزام الممولين مزاولى الأنشطة العقارية إنه فى حالة عدم ممارسة أنشطة أخرى واقتصار الإيراد المحقق على الإيراد من الأطيان الزراعية أو العقارات المبنية بعدم تقديم الإقرار الضريبى طالما لم تسفر عن ضريبة واجبة السداد بعد استنزال الضريبة العقارية أو ضريبة الأطيان المسددة حيث يمكن بذلك خفض التكلفة الإدارية التى يتطلبها إعداد الإقرارات الضريبية وتوزيعها وإنهاء كافة الإجراءات المتعلقة بها وأجور القائمين عليها .

ثالثاً : يتعين وضع حدود للقيم الإيجارية الخاصة بعقود الإيجار المحدد المدة وكذا الإيجار للوحدات المفروشة بحيث لا تقل القيمة الإيجارية المتفق عليها عن تلك الحدود وذلك للقضاء على القيم الصورية والوهمية التى تدرج بهذه العقود لتجنب الضريبة .

رابعاً : يقترح أن ينص على خضوع نشاط بيع الأراضى الزراعية للضريبة أسوة بما يتبع بشأن بيع الأراضى الفضاء والمعدة للبناء .

خامساً : يقترح استصدار ما يقضى بتحصيل نصف الضريبة القطعية عند توثيق التوكيلات الخاصة بالبيوع العقارية وذلك بالنص على إدراج قيمة للعقار موضوع التوكيل أسوة بالبيانات التى تدرج بالتوكيل عن العقار ووصفه وعلى أن يتم تحصيل باقى حساب الضريبة عند توثيق العقد النهائى وبالقيمة الأخيرة التى أثبتت بالعقد وبذلك يمكن القضاء على ظاهرة إفلات بعض الممولين ممن يشترون العقارات بموجب توكيل فقط ويحرر أكثر من توكيل عن العقار الواحد بين العديد من المشترين والبائعين وبقيم متزايدة دون أن تحصل الضريبة عن ذلك .

سادساً : يقترح استصدار ما يقضى بإلزام طالب الشهر والتوثيق للعقد الخاص بالبيوع العقارية بتقديم ما يفيد سداد الضريبة القطعية لدى مأمورية الضرائب التابع لها ووفقاً للقيمة المدرجة بالعقد بعد التأشير عليه بصلاحيته للشهر واعتبار مستند السداد أحد المشتندات اللازمة للسير فى إجراءات الشهر والتوثيق بالشهر العقارى .

* * *

وسطاء التأمين في السوق المصرى ما لهم وما عليهم والرؤية المستقبلية

بقلم الأستاذ / أنور زكرى

رئيس مجلس الإدارة - المجموعة العربية المصرية للتأمين AMIG - مصر

لمحة تاريخية عن نظام الوسطاء والوكلاء فى مصر تعدادهم وحجم الأعمال التى يقدمونها ومصيرهم

لا أحد ينكر أن وسطاء الإعادة لديهم من الخبرة الفنية والتقنية ما أسهم إيجابياً فى نهضة صناعة التأمين فى المنطقة العربية .

ولا يستطيع أحد أن ينكر أيضاً الدور الإيجابى الذى أسهم به الوسطاء فى جلب العملاء لشركات التأمين والتفانى فى خدمتهم وتقديم المشورة الفنية لحملة الوثائق.

واليوم نتطلع إلى تعظيم دور الوسطاء من خلال إتاحة الفرصة لتأسيس شركات وساطة وهو أمر ضرورى للمساهمة فى الارتقاء بهذه المهنة وبصناعة التأمين .

فإذا كانت السوق المصرية تضم أكثر من ٨٠٠٠ وسيط ساهموا فى محفظة مصر التأمينية بنحو ٣٠٠٠ مليون جنيه أقساط من جملة محفظة مصر التأمينية البالغة ٤٨٠٠ مليون جنيه - وهذه الأرقام للعمليات التى تقدم عن طريق الوسطاء تقديرية فى غياب إحصاء دقيق فى هذا الشأن ولكنه الأقرب إلى الواقع الذى لمسناه من خلال مشوارنا الطويل فى صناعة التأمين المصرية الذى امتد لأكثر من ٤٥ عاماً .

ولولا قرارات التأميم الاشتراكية التى صدرت فى يوليو ٦١ وما استتبعها من قيد وثائق القطاع العام من إنتاج الإدارة لبلغت حصة الوسطاء إلى إجمالى المحفظة أكثر من ٩٠٪ .وكلنا نعرف ونقدر مدى ما للعلاقات الشخصية بين الوسطاء وعملائهم من أهمية بالغة تفرز نتائج طيبة يستفيد منها الوسيط والمؤمن له وشركة التأمين .

وقد لا يتأثر أى نشاط آخر

يمثل هذه العلاقة الشخصية بقدر ما يتأثر بها صناعة التأمين على وجه الخصوص . فالعامل الشخصى فى هذه الصناعة هام وفعال وسيظل موجوداً سواء أسسنا شركات وساطة أو أبقينا على الوسيط الفردى أو تركناهم يعملان جنباً إلى جنب .

هذه الحقيقة لابد أن تكون معروفة للجميع حتى لا ينخدع أحد بهذا التحول المقترح ويعتقد أن شركات الوساطة هى التى ستجلب العملاء لشركات التأمين هذا لا يمنع بالطبع أن هذه الشركات سوف تنهض بصناعة التأمين وترتقى بمهنة الوساطة وتحمل عن شركات التأمين بعض أعبائها وهو المستهدف من التعديل .

هذا التقديم كان ضرورياً ولابد منه لنعرف جميعاً أن ٨٠٠٠ وسيط لا شك أن بينهم ٢٠٠٠ وسيط على الأقل يعدون فى حكم الخبراء فى مهنتهم ولا يجب أن يضحى بهم ونتركهم يصارعون التعديل والتطوير الجديد إلى أن يقضى عليهم تماماً أما القول بأن القانون منحهم فترة انتقالية لتوفيق أوضاعهم مدتها خمس سنوات سوف يعملون خلالها من باطن الشخصيات الاعتبارية فهو قول فى حاجة إلى توضيح أكثر وحزمة من القرارات لائحة تنفيذية تفصيلية تفسر ما أجمله القانون وتحمى هذه الثروة الفنية الكبيرة من الضياع بما يملكونه من علاقات لا يستهان بها وقدرة على الاقناع والتأثير وهى خبرات نادرة يجب المحافظة عليها وعدم التفريط فيها .

ولقد مر نظام الوسطاء والذين أطلق عليهم المنتجين و/أو السماسرة فى مصر بعدة مراحل أهمها :

- فترة ما قبل قرارات التأميم (يوليو ١٩٦١)
- الفترة منذ عام ١٩٦١ وحتى عام ١٩٧٩
- الفترة منذ عام ١٩٧٩ وحتى الآن .

الفترة السابقة على قرار التأميم عام ٦١

كانت الوساطة التأمينية مهنة الطبقة الراقية مصريين وأجانب الأعضاء فى النوادى الاجتماعية والرياضية الراقية التى يشارك فيها الصفوة مثل نادى الجزيرة ـ النادى الأهلى ـ نادى السيارات ـ كلوب محمد على ...... وكان الأخوة اللبنانيين والسوريين يفهمون جيداً فى هذه المهنة وكذلك الأردنيين وكثيرين منهم نجحوا وتفوقوا وفرضوا على شركات التأمين أن تبرم معهم عقود وكالة وأصبحوا أصحاب توكيلات لها فروع فى مصر وفى بلادهم أيضاً .

وكانت عقود الوكالة هذه تتضمن النص على كل شئ يهم الطرفين من حيث نسب العمولات وحدود الاكتتاب والمعاينات وتحصيل الأقساط وماهية المستندات اللازمة لصرف التعويضات ومن الذى

يتحمل أجور الموظفين وإيجار المكاتب وكافة المصاريف الأخرى .

وفى ذلك الوقت كانت نسب العمولات قد بلغت أعلى معدل لها حيث كانت تتراوح ما بين ٤٥٪ إلى ٤٧٪ من صافى القسط فى تأمينات الحريق والنقل البحرى على وجه الخصوص ـ كما أن التأمينات الإلزامية أيضاً كانت تصرف عنها عمولات تتراوح ما بين ٢٠ ـ ٢٥٪ وكان فى مصر فى ذلك الوقت ما يزيد عن ١٢٠ شركة تأمين مصرية وفروع لشركات أجنبية وتوكيلات بالإضافة إلى الوسطاء من الأشخاص الطبيعية يعملون جميعاً جنباً إلى جنب .

فقد تخلل هذه الفترة صدور قرارات التمصير عام ١٩٥٦ حيث تقلص دور الأجانب وانحصر التعامل مع المصريين فقط وانخفض كثيراً عدد التوكيلات .

الفترة منذ عام ١٩٦١ حتى عام ١٩٧٩

ولكن بعد صدور قرارات التأميم الاشتراكية عام ١٩٦١ ومن بينها تأميم البنوك وشركات التأمين وظهور القطاع العام المملوك للدولة ممثلاً فى شركات تجارية وصناعية وخدمية وغيرها أدمجت شركات التأمين المصرية وانخفض عددها إلى ثلاثة شركات فقط تباشر تأمينات الأشخاص والممتلكات والمسؤوليات وشركة رابعة تباشر إعادة التأمين وانخفضت نسب العمولات إلى أدنى حد لها وقيدت جميع عمليات القطاع العام من إنتاج الإدارة بدون وسطاء وحرم منتجوها الأصليين من العمولات

ولما استشعرت الدولة أهمية دور الوسيط فى متابعة هذه العمليات على الأقل بالنسبة لتحصيل الأقساط تقرر تحديد نسبة ٢,٥٪ عمولة للوسيط عن عمليات القطاع العام وهى بالكاد كانت تكفى لتغطية المصروفات الفعلية التى يتكبدونها فى متابعة وخدمة عملائهم .

وفى عام ١٩٦٣ ألغيت التوكيلات تماماً وأصبح المنتج الفردى هو الوحيد الموجود فى السوق أما على درجة مالية ويطلق عليه "منتج" أو متعاقد بعقد تفويض سمسرة وسطلق عليه "سمسار" ومع الأسف الشديد فقد شهد سوق التأمين فى تلك الفترة دخلاء كثيرين على المهنة لا يحملون أية مؤهلات علمية وثقافتهم التأمينية والعامة متدنية للغاية وزاد عددهم وزادت معه تجاوزاتهم حتى أنهم أساءوا كثيراً لزملائهم حتى أطلق تعبيراً فى ذلك الوقت "أن العمل فى الإنتاج هو مهنة من لا مهنة له "

الفترة منذ عام ١٩٧٩ وحتى الآن

وفى عام ١٩٧٩ كانت بوادر الانفتاح وسمح لشركات التأمين العامة وللقطاع الخاص بتأسيس شركات تأمين خاصة أسندت رئاستها

إلى كوادر فنية عالية عملت على الارتقاء بشركاتهم وانتقت من الموظفين والوسطاء من يصلح لمواكبة المرحلة الجديدة حيث كانت بحق مرحلة تحدى بكل المقاييس .

ثم صدر القانون ١٠ لسنة ٨١ قانون الإشراف والرقابة على شركات التأمين فوضع شروطاً وضوابط للراغبين فى الاشتغال بمهنة الوساطة حيث اشترط حصولهم على مؤهلات علمية وإلزامهم بتقديم مستندات على جانب كبير من الأهمية عند القيد فى السجل المعد لذلك بالهيئة ورتب القانون جزاءات رادعة تطبق على المخالفين والمتجاوزين منهم .

وفى عام ١٩٩٥ تم تعديل القانون ١٠ لسنة ٨١ ليواكب فتح الأسواق واشتمل القانون على العديد من التعديلات وأهم ما يتعلق بالوسطاء أن يكونوا حاصلين على مؤهلات عليا وهكذا تحسنت نوعية الوسيط .

وبالفعل أنتجت هذه التعديلات أثرها وانضم إلى قائمة الوسطاء شباب مثقف من خريجى كليات القمة ومن خريجى الجامعة الأمريكية وأكاديمية السادات وما فى حكمها وكذلك من الحاصلين على شهادات دبلوم الدراسات العليا فى التأمين من الجامعات المصرية ومن الحاصلين على درجة الدكتوراه ومن فى مستواهم .

العلاقة بين وسطاء التأمين والمكتتبين وجهات الإدارة.

الأمر محتاج إلى مصارحة بدون مصارعة العلاقة ليست حميمة والوسيط يشعر بالاضطهاد ويتعرض لاعتداءات عديدة منها على سبيل المثال :

- منافسة جهة الإدارة للوسيط فيما يطلق عليه (خصم الإدارة) .
- عدم التكافؤ بين الوسيط وجهة الإدارة عند التفاوض فالإدارة عادة ما يكون لها اليد الطولى .
- تعدى الإدارة على عمليات الوسطاء التأمينية فالوسيط يرى أنه هو الذى جلب العميل وقام بدور التعارف بينه وبين جهة الإدارة فإذا ما التفت الإدارة من خلفه وأنشأت علاقة مباشرة مع العميل بقصد الإضرار بمصالحه فهى تكون خائنة للأمانة .

هذا الأمر ليس فى مصر وحدها ، فتقول جولسن شاهين (شركة الموارد الوطنية) بالإمارات أن هناك ممارسات خاطئة لبعض الشركات ضد الوسطاء فتقدم للعميل أسعاراً أقل من الأسعار التى تمنحها له إذا ما جاءها عن طريق وسيط .

بالإضافة إلى تخفيض نسبة عمولة الوسيط بعد الاتفاق عليها معه وتختتم قولها بأن تعدى الإدارة على عمليات

المنتجين عملا لا أخلاقى .
وعلى الجانب الأخر تشكو جهة الإدارة من مسلك بعض الوسطاء الذين يقومون بتحصيل الأقساط من العملاء ويتأخرون فى توريدها للشركة وقد لا يتم توريدها بالمرة.
وبعضهم يحصلون من العملاء على شيكات بقيمة الأقساط باسم الوسيط وليس باسم الشركة وأحياناً أخرى يقوم الوسيط بتحصيل جزء من القسط نقداً والجزء الأخر بشيك باسم الشركة ويتم توريد الثانى دون الأول .
وفى الشارقة يقول عصام اللحام (المنارة لخدمات التأمين) أن شركات التأمين تدعم بعض الوسطاء دون البعض الأخر .
بينما يقول خالد حبيب الرضا (أنشورنس سرفيس I.S.M) أن هناك ما يشبه الحرب بين الوسطاء وشركات التأمين .
أما إلياس أبو نصيرة (فيدليتى أنشورنس - دبى) فيقول أن ما تقوم به بعض شركات التأمين يمثل عائقاً أمام عمل الوسيط .
فالمطلوب إذن وقبل كل شئ إصلاح هذه العلاقة وعلى جهة الإدارة أن تقدر مدى الجهد الذى يلعبه الوسيط لكى يجلب عميلاً وكم من التكلفة تحملها فى سبيل تقديمه لشركة التأمين وتعريف الإدارة عليه .
أمر طبيعى وبديهى أن تكون شركة التأمين أمينة على حقوق الوسطاء بنفس درجة أمانتها على مصالح عملائهم .
أما نسب العمولة فالمفروض أن تكون معلنة ومعروفة مقدماً وتطبق على جميع الوسطاء على حد سواء ولا يجب أن تكون محلاً لأى خلاف أو اجتهاد أو تفرقة فى المعاملة بين وسيط وآخر .
ولا داعى أيضاً أن نحمل الوسيط دائماً تبعة زيادة تكاليف الإنتاج فهذا أمر لا شأن له به وهى نظرة ضيقة للغاية ممن يفعلون ذلك .
وفى جميع الأحوال يجب أن يكون الوسيط آمن ومطمئن على عملياته التأمينية وعلى عملائه وآمن أيضاً على حقوقه المالية وأن تكون جهة الإدارة أهلاً للثقة مهما كان نوع الخلاف بينهما وبين الوسيط ومداه .

إنشاء أول جمعية لوسطاء التأمين فى مصر
(التأثير - المردود - الفاعلية - الأمل المنشود)

يتطلع الوسطاء فى مصر إلى مردود أكثر فاعلية ملموسة لدور الجمعية ومطلوب أن يعلن للوسطاء النظام الأساسى للجمعية والهدف من تأسيسها والمردود المتوقع.
فالوسطاء لم يعرفوا من قبل رابطة تجمعهم ولا جمعية تبحث مطالبهم ولم ينضموا إلى جهة ما تلم شملهم وهم فى نفس الوقت من حقهم أن يحلموا وتكون لهم آمال يتطلعون إليها .
فى ظل إنشاء شركات وساطة

تأمينية فلابد أن تجتمع هذه الشركات تحت مظلة رابطة أو جمعية تجمع صفوفهم وتناقش مطالبهم وتحل مشاكلهم وتحمى مصالحهم وتحاسب من يتجاوز منهم وتستأدى حقوقهم المسلوبة إن صح هذا التعبير - ولن يرتقى شأن شركات الوساطة المزمع إنشائها إلا إذا كان للجمعية التى تجمعهم صوت مسموع .

وهذا الأمر ليس فى مصر وحدها فمن حولنا الأشقاء العرب ينادى بعضهم بتشكيل جمعية إقليمية لوسطاء التأمين بينما يرى فريق آخر أنه لا داعى لهذه الجمعية وكل المطلوب هو تعاون أكثر وتنسيق أكبر بين شركات الوساطة ويكفى الجهد المبذول من الاتحاد العام العربى للتأمين الذى لم يدخر وسعاً فى القيام بنشاطات هامة وتقديم تسهيلات كبيرة لشركات الوساطة وجمعيات الضمان العربية من خلال الندوات والملتقيات والمؤتمرات التى يعقدها ويشارك فيها جمع كبير من الوسطاء المحليين ووسطاء الإعادة والمعيدين وهى نشاطات مهمة وفرصة هامة للاجتماع وتبادل الأراء والمصالح لما فيه منفعة صناعة التأمين فى عالمنا العربى.

وفى سلطنة عمان وافقت شركات التأمين الوطنية والأجنبية العاملة فى السلطنة على إنشاء جمعية ترعى مصالحها وتكون محاوراً باسمها مع هيئة الرقابة الحكومية وغيرها من الجهات الأخرى ويجرى أعداد النظام الأساسى لهده الجمعية .

وقد أسعدنى توصية السيد الأستاذ أمين عام الاتحاد العام العربى للتأمين بتأسيس جمعية وسطاء التأمين العربية التى ستعمل تحت مظلة الاتحاد العام العربى للتأمين .

نماذج من شركات الوساطة فى بعض الأسواق العربية ومدى تأثيرها فى ضبط إيقاع تلك الأسواق .

(فى لبنان)

حيث يبلغ حجم الأعمال التى تقدمها شركات الوساطة أكثر من ٢٥ ٪ من مجموع المحفظة التأمينية (إيلى حنا).

تطرق مشروع قانون تنظيم قطاع التأمين إلى تنظيم عمل الوسطاء ووكلاء الضمان واشترط اجتياز الوسيط لامتحان أو اجتياز دورة تدريبية بنجاح وهو أمر اختلف قليلاً مع المشروع المصرى الذى يشترط الاثنين معاً الامتحان والدورة التدريبية - وفى رأينا فإن أحدها يكفى.

ويشكو الوسطاء فى لبنان منافسيهم فى بيع وثائق التأمين وهم من غير وسطاء التأمين مثل البنوك (BANK ASSURANCE) وبعض الدخلاء وأصحاب المكاتب الخاصة التى تسوق بوالص التأمين الإلزامى على السيارات على الرغم أن قانون هيئة الضمان يمنع أى

شخص أو جهة من تسويق منتجات التأمين ما لم يكن يحمل ترخيصاً من وزارة الاقتصاد والتجارة بمزاولة أعمال الوساطة التأمينية ،

(وفى سوريا)

بدأت هيئة الإشراف على التأمين بالترخيص للأشخاص الطبيعيين من أصحاب الجنسية السورية بمزاولة مهنة وسيط التأمين . وهذه المهنة كانت قد أزيلت من الوجود منذ تأميم صناعة التأمين فى سوريا عام ١٩٦١ حيث جرى تحويل الوسطاء إلى وكلاء حصريين لشركة التأمين الحكومية والتى عرفت فيما بعد بالمؤسسة السورية العامة للتأمين .

(وفى السعودية)

تطالب شركات التأمين السعودية بفتح الباب أمام الأفراد والمؤسسات لمزاولة مهنة الوساطة وذلك على غرار ما يجرى فى سائر أسواق التأمين العربية والأجنبية .

(وفى الإمارات)

يطلب البعض بفرص حيازة وثيقة تأمين من المسؤولية المهنية على وسطاء التأمين وأن يمارس كل منهم رقابة على أعماله (عصام اللحام - شركة المنارة) وهذا الرأى يتفق مع المشروع المصرى المعروض .

أما الوسطاء فى لندن فقد أنشأوا أكاديمية خاصة بهم تدعى

BROKER ACADEMY

وقد أعلن المعهد البريطانى **C. I. I** بالتعاون مع جمعية الوسطاء فى بريطانيا **BRITISH INSURANCE BROKERS** ومجموعة أكسا **AXA** الفرنسية تأسيس أكاديمية للوسطاء تتيح لهم أفراداً ومؤسسات أن يحصلوا على معلومات وأدوات بالغة الأهمية لمساعدتهم فى تطوير أعمالهم وتعلم المهنة وأصولها وتنميتها .

أهم التعديلات المقترحة على القانون ١٠ لسنة ٨١ الخاصة بتأسيس شركات وساطة"شخصيات اعتبارية ومناقشتها"

<u>المادة الأولى :</u>

م(٧٢) من المشروع الزمت الوسيط (الشخص الاعتبارى) بسداد رسم قيد قدره ١٠٠٠٠ جنيه والشخص الطبيعى ١٠٠٠ جنيه .

<u>التعليق :</u> لماذا هذا الرسم الباهظ المقترح خاصة وأن سداد هذه المبالغ سوف يتكرر عند التجديد (كل ٣ سنوات) وما هو المردود المادى الذى سيعود على الوسيط ليعوض منه دفع هذه المبالغ الكبيرة .

م(٧٣) من المشروع اشترطت أن يؤدى الوسيط امتحاناً عند القيد وأن يجتاز أيضاً دورة تدريبية ويؤدى مثلهما عند كل تجديد أيضا؟؟ .

<u>التعليق :</u> ألا يكفى اجتياز دورة تدريبية واحدة أو أن يؤدى الوسيط امتحاناً عند القيد لأول مرة ؟؟

ثم لماذا لا يتساوى هذا المشروع بالمشروع اللبنانى الخاص بتنظيم قطاع التأمين والذى بموجبه يجتاز الوسيط إما الامتحان أو الدورة التدريبية ولمرة واحدة فقط عند بداية القيد .

ولماذا لا يعتد بسنوات الخبرة للوسيط فى مجال العمل مقابل إعفاؤه من أحداها .

م(٨٢) من المشروع الفقرة الثانية رتبت جزآء غلق المكان فى حالة مزاولة المهنة دون ترخيص من الهيئة أو دون القيد فى السجل المعد لذلك.

__التعليق :__ غلق المكان فقد تكون له تداعيات يتعذر تداركها حتى بعد إصلاح الوضع وإزالة المخالفة وهو إجراء لا يمكن محو أثاره الضارة من ذاكرة المؤمن لهم وله تأثيره الضار على الثقة فى صاحب المكان ـ فلماذا لا يكتفى بنص الفقرة الأولى من المادة (٨٢) فقط دون الفقرة الثانية ويكتفى بالوقف عن العمل ..

__(المادة الثانية)__

توفيق أوضاع وسطاء التأمين الذين تم شطبهم وكذلك المقيدين بالسجل المعد لذلك خلال خمس سنوات من تاريخ العمل بأحكام القانون .

أمر يحتاج إلى تفسير ومزيد من الشرح والإيضاح خصوصاً أسلوب التعامل معهم منفردين أو من خلال شركات الوساطة .

م(٧٣) تحظر على وسطاء التأمين العمل فى مجال الاستشارات التأمينية أوأعمال المعاينة وتقدير الأضرار أو الخبرة الاكتوارية فإذا كانت المذكرة الإيضاحية للقانون تنص على أن الهدف من تأسيس شركات وساطة هو تقديم الخبرة الفنية للمتعاملين فكيف تمنع عنهم هذا الحق ولا تجيز لهم تقديم الاستشارات التأمينية لعملائهم خاصة وأنها من صميم عملهم بنص المذكرة الإيضاحية .

أما إذا كان لابد من الحظر فيكون عدم جواز الجمع بين العمل كوسيط تأمين والعمل كخبير استشارى .

أما القول بأن شركة الوساطة التى تعمل فى تأمينات الأشخاص لا يجب أن تعمل فى تأمين الممتلكات فلا نجد له سبب مقنع لأن المؤمن له الواحد قد تكون له الرغبة فى التأمين على حياته وممتلكاته أيضاً ومن غير المعقول أن شركة الوساطة تقبل أحداها وترفض الأخرى ...... وأن القائلين بالتخصص حجتهم فى ذلك ضعيفة.

كما أن إلزام شركة الوساطة بالتعامل مع ثلاث شركات تأمين على الأقل أمر يمكن قبوله وليس فيه ضرر للشركة أما التزامها بحد أقصى للعمولات التى تتقاضاها من كل شركة فهو تحكم غير

مفهوم - وغير مبرر .

الأهداف المتوقعة من تعديل القانون

تنص المذكرة الإيضاحية للقانون على أنه فى ظل فتح الأسواق أصبح واجباً إتاحة الفرصة لإنشاء تجمعات تنظيمية قوية تكفل : -

زيادة الوعى التأمينى للمواطنين وتتصف بقوة تسويقية مؤهلة لجذب مزيد من القطاعات للقيام بعمليات تأمينات أشخاص وتأمين ممتلكات ومسؤوليات وذلك على نسق هيئات وشركات السمسرة فى الأسواق العربية والعالمية.

وتضيف المذكرة الإيضاحية للقانون ولا ريب أن هذه الأشخاص الاعتبارية ستكون قادرة على رفع مستوى خدمات الوساطة التأمينية حيث ستقوم بتسويق منتجاتها التأمينية باستراتيجية سليمة وتقدم الخبرة المطلوبة لعملائها على نحو صحيح وهو ما يعود بالنفع على كل من المؤمن له وشركة التأمين .

وقد استثنت المادة الثانية من المشروع وسطاء التأمين المقيدين بالسجل المعد لذلك بالهيئة فى تاريخ العمل بهذا القانون وكذلك الوسطاء الذين تم شطبهم من هذا السجل قبل العمل بأحكامه متى زال عنهم سبب الشطب ومنحهم مهلة خمس سنوات لترفيق أوضاعهم .

ونحن نتساءل ألا يمكن تحقيق تلك الأهداف فى ظل وجود أشخاص طبيعيين وأشخاص اعتباريين يعملون جنباً إلى جنب ويستفيد السوق من وجود الكيانات الكبير ويستفيد فى نفس الوقت من ذوى القدرات والمهارات الشخصية والخبرات الفردية المتميزة جداً بحيث يعملون معاً على الارتقاء بالمهنة وتحقيق الأهداف المنشودة ؟

أو بمعنى أخر ألا يسمح التعديل بإنشاء شركات وساطة مع استمرار وجود الأشخاص الطبيعيين والبالغ عدهم ٨٠٠٠ وسيط وسيكون استمرار البقاء للإصلح منهم .

أما القول بأن المشرع قد منحهم فترة انتقالية لتوفيق أوضاعهم فهو أمر يتعذر تطبيقه عملياً وفى حاجة إلى مزيد من الإيضاح .

كما أن القول بالسماح لهؤلاء بالعمل من خلال شركات الوساطة فهو إن صح فى العديد من المهن الأخرى فهو غير مستساغ فى مهنة الوساطة بالذات التى يحرص فيها الوسيط أن يحيط علاقاته بعملائه بالسرية التامة ويفضل ألا يكشفها للأخرين لذلك فسيكون من الصعب جداً أن نتصور كيف ستكون العلاقة بين هذا الوسيط (الشخص الطبيعى) وبين شركة الوساطة التى يعمل من خلالها (الشخص الاعتبارى) وليس من مصلحة السوق فى شئ أن نضع شروطاً تعجيزية أمام هؤلاء الوسطاء بحيث تؤدى فى

النهاية إلى التخلص منهم والاستغناء عن خبراتهم .
وإذا كانت المذكرة الإيضاحية للقانون تشير أيضاً إلى أن التعديلات المطلوبة على القانون لازمة على تنسيق هيئات وشركات الوساطة العربية والعالمية فأنه من الأهمية بمكان أن نستطلع رأى من خاضوا التجربة من الأخوة العرب سلباً كانت نتائجها أو إيجاباً .

(ففى الأردن)

يقول البعض أن تجربة شركات الوساطة سلبية لأن بعض هذه الشركات انحصر دورها فى تحويل العمليات إلى الوسيط الأجنبى فى الخارج طمعاً فى العمولة وأن الأقساط تسند إلى شركات التأمين فى الخارج دون أن تستفيد شركات التأمين الوطنية منها شيئاً يذكر .

(وفى سلطنة عمان)

اتهم طالب الحراكى الوسطاء الدوليون بالعمل على أضعاف شركات التأمين الوطنية وذلك بتسريب الأقساط للخارج من خلال قيام الوسطاء بالتفاوض والاتفاق على شروط التأمين على المنشآت الحكومية الكبيرة فى السلطنة مباشرة مع شركات التأمين فى الخارج .

(فى الإمارات)

يقول البعض - فى شأن تقييم شركات الوساطة - أن الغاية الحقيقية من دخولها إلى الأسواق هى الربح فقط ولا يرون أنها ساهمت إيجابياً فى نهضة صناعة التأمين فى المنطقة (موفق غازى - الإمارات للتأمين - أبو ظبى) .

(رأس الخيمة)

يرى انطوان اسطفان (شركة رأس الخيمة الوطنية) أن دور وسيط الإعادة اليوم قد تراجع كثيراً عن ذى قبل وهذا لا يعنى أن دور الوسيط ليس ضرورياً .

(شركة الفجيرة الوطنية)

يقول انطوان معلولى العكس تماماً أن شركات الوساطة قدمت الدعم الكبير لقطاع التأمين فى منطقة الخليج وساهمت كثيراً فى نهضته التأمينية

(فى اليمن)

يقول رئيس الشركة الوطنية اليمنية أنه من الصعب تقييم شركات الوساطة العالمية والإقليمية إلا أنه مما لا شك فيه أنها تساهم إيجابياً فى نهضة صناعة التأمين فى المنطقة خصوصاً فى تنمية الخبرات والكوادر التأمينية.

....

ويطالب البعض بتشكيل لجنة للقيام بتصنيف الوسطاء كما هو الحال فى تصنيف معيدى التأمين فى الدول العربية .

مدى كفاية التعديلات المقترحة لتحقيق أهداف القانون

(تلخيص)

لا شك أنه من مصلحة شركة التأمين أن تعتبر الوسيط شريك رئيسى معها فى العمل وأن تغير نظرتها إليه وأن تحدث مصالحة حقيقية

بينهما .
ويكفى معاناة الوسيط فى الماضى من نظرة المجتمع وجمهور المتعاملين إليه بسبب تصرفات وسلوك الدخلاء على المهنة والمتطفلين عليها .

وهذا يتطلب أن نلخص ما ذكرناه من قبل فى عدة توصيات أهمها : ـ

(١) ينبغى إعطاء دور أكبر للوسطاء فى المرحلة القادمة من خلال شركات وساطة تتمتع بالمرونة الكاملة فى تقديم الخدمات التأمينية واستخدام مطبوعاتها فى التعامل مع عملائها والجمهور وعمل الدعاية اللازمة لها باعتبارها وسيط ومستشار تأمين .

(٢) يجب توسيع نطاق دائرة عمل شركات الوساطة بالسماح لها بعمل المعاينات وتحديد حجم الخطر وتقييمه وابداء التوصيات اللازمة والتفاوض على الشروط والأسعار والاكتتاب فى حدود معينة يتفق عليها وكذلك تحصيل الأقساط واستيفاء المستندات اللازمة لصرف التعويضات للعملاء والتفاوض نيابة عنهم .
وتخضع شركات الوساطة للرقابة والتفتيش وتوقع أقصى الجزاءات على المخالفين منهم ولا تهاون مع المنحرفين .

(٣) لابد أن نقتدى بشركات السمسرة العالمية والعربية التى تختص بالاكتتاب فى الوثائق وتحصيل الأقساط التى يتم إيداعها فى حساب مصرفى يطلق عليه TRUST AC-COUNT فالقانون النافذ فى كاليفورنيا مثلاً يقضى بأن يبقى الوسيط الأقساط المقبوضة فى الحساب المشار إليه ولا يستعملها إلا لسداد المبالغ المستحقة للعملاء ولشركات التأمين ويمتنع على الوسيط سحب هذه المبالغ أو أى منها وإنفاقها فى أى غرض آخر وإلا خضع للعقاب القانونى .

(٤) ذكرت المذكرة الإيضاحية للقانون أن الاشخاص الاعتبارية ستكون قادرة على رفع مستوى خدمات الوساطة التأمينية حيث ستقوم بتسويق منتجاتها التأمينية باستراتيجية سليمة وتقدم الخبرة المطلوبة لعملائها على نحو صحيح فكيف يحظر على الوسيط أن يكون مستشاراً تأمينياً لعميله فالاستشارات التأمينية هى جزء من مهمة الوسيط ومن صميم عمله طالما أنه

مؤهل لذلك فنياً وعلمياً.

(٥) تعدد الجزاءات التى توقع على الوسيط المخالف وتكرارها لا مبرر لها ويكفى الجزاءات المنصوص عليها فى المادة ٧٣ مكرر (٣) وهى الإنذار والوقف عن العمل مدة لا تجاوز سنة والشطب من السجل ونوصى بإلغاء الفقرة الثانية من المادة (٨٢) والتى تنص على جواز أن يتضمن قرار وقف الوسيط غلق المكان الذى تتم فيه مزاولة النشاط بالطريق الإدارى لأن الوقف فى حد ذاته جزاء رادع أما الغلق فقد يؤثر على مصالح المتعاملين ويصعب إزالة آثاره النفسية حتى بعد إزالة المخالفة.

(٦) رسم القيد المقرر للشخص الطبيعى وقدره ١٠٠٠ جنيه وللشخص الاعتبارى وقدره ١٠٠٠٠ جنيه مبالغ فيهما خصوصاً إذا علمنا أن هذه المبالغ سوف يتكرر سدادها كل ثلاث سنوات أى عند كل تجديد.

(٧) أن ما ذكرته المادة ٧٣ مكرر (١) والتى تجيز للشخص الطبيعى مزاولة أعمال الوساطة فى التأمين من خلال شخص اعتبارى هو أمر محتاج إلى تفسير ومزيد من الإيضاح نحو تنظيم العلاقات بينهم.

(٨) إن الجمع بين امتحان الوسيط واجتيازه دورة تدريبية عند القيد وعند كل تجديد أمر مبالغ فيه كثيراً وأرى أن أحدهما يكفى ولمرة واحدة عند القيد وهو ما أخذت به العديد من الدول العربية الشقيقة كما أرجو أن تكون سنوات الخبرة بديلة عن إحداها.

(٩) رأس المال المطلوب وقدره ٢ مليون جنيه مصدر ومليون جنيه مدفوع - لماذا ؟ وما هو المردود المتوقع إلا إذا كان هدف المشروع هو منح هذه الشركات الصلاحيات والاختصاصات السابق الإشارة إليها بوصفها شركة متكاملة الأركان تستطيع أن تساهم فى التطوير المنشود.

(١٠) الرأي القائل بعد جواز الجمع بين عمل شركة الوساطة فى تأمينات الأشخاص وتأمين الممتلكات والمسؤوليات معاً أى مجتمعين لم يأخذ فى الاعتبار أن العميل وحدة واحدة لا تتجزأ وأن تقسيم تأميناته بين أكثر من شركة أمر مرفوض من الشركتين لأسباب تتعلق برغبة كل منهما فى

الاستحواز على العميل وجميع تأميناته .

(١١) الزام شركة الوساطة بحد أقصى من العمولات التى تتقاضاها من كل شركة تأمين أمر تحكمى وغير مفهوم أسبابه ومبرراته.

(١٢) أن يكون لدى شركة الوساطة أموالا مخصصة تزيد عن التزاماتها أمر غير مبرر لأنه لا توجد أصلاً التزامات مالية مؤكدة على شركة الوساطة تجاه العملاء اللهم إلا إذا سمح لها بالاكتتاب إصدارا وتعويضاً

(١٣) بعد استطلاع آراء الأخوة العرب الذين سبقونا فى هذا المجال فإن وسطاء الإعادة لديهم من الخبرة والتقنية ما يمكن أن يثرى السوق المصرية ومن ثم فإن السماح لهم بتأسيس شركات وساطة يكون للإعادة وللإعادة فقط .

(١٤) أغلب الظن أن شركات الوساطة الأجنبية إذا عملت فى مصر فسوف يكون تأثيرها فى جلب عمليات تأمين جديدة محدود للغاية وأن الصراع بين الوسطاء سوف يشتد على عمليات التأمين القائمة وسوف يعقبه مزيد من التخفيض فى الأسعار وبالتالى فى الرسوم ومن ثم فإن أحد أهم أهداف مشروع القانون سيكون درباً من التفاؤل

(١٥) زيادة الوعى التأمينى كأحد مبررات تأسيس شركات وساطة أمر يجب التوقف عنده لأن هذه مسؤولية كل قطاعات الدولة وأن دور شركات الوساطة فى هذا الشأن محدود .

(١٦) ينبغى النص فى القانون على ضرورة توثيق العلاقة بين شركات الوساطة وشركات التأمين وبينها وبين المتعاملين معها وتحديد الجهة التى ترعى مصالح الوسطاء وتحفظ حقوقهم .

(١٧) وأخيراً أناشد السادة رؤساء الهيئة المصرية للرقابة على التأمين والشركة القابضة للتأمين التدخل لوقف التعدى على الوسطاء بجميع صورها وأشكالها سواء من جانب جهات الإدارة أو من البنوك أو من منافذ بيع السيارات أو من أى دخلاء آخرين غير مصرح لهم بمزاولة مهنة التأمين .

مراجع البحث :

١ ـ مجلة البيان الاقتصادية اللبنانية .

٢ ـ الكتاب الدورى للهيئة المصرية للرقابة على التأمين.

٣ ـ مجلة التأمين العربى الصادرة عن الاتحاد العام العربى للتأمين .

آراء

عوامل الفشل والنجاح... كيف تنجح فى إدارة المعرفة.

دكتور
محمد الباز

عوامل الفشل والنجاح...

■ نعم ... كلما كانت الأنشطة ذات طبيعة خاصة كنا فى حاجة إلى نوعية خاصة من الإدارة لتلك الأنشطة وليست إدارة المعرفة كنشاط من أنماط عملية الإدارة التقليدية ولكنها إدارة تحتاج إلى منهج مختلف ومهارات خاصة وأدوات مغايرة وتواجه بمجموعة من التحديات الخاصة يلزم مواجهتها بما يناسبها من حلول وابتكارات واستعرضنا فى هذا الإطار عدة تحديات هى :-

- بناء مجتمعات المعرفة .
- تحديد المسئوليات عن إدارة المعرفة .
- تحديد أنشطة إدارة المعرفة .
- وضع خرائط المعرفة .
- تحديد آليات إدارة المعرفة.

والتحدى السادس الذى نتوقف عنده هنا هو التحدى الخاص بتحديد عوامل الفشل فى إدارة المعرفة على ضوء الخبرة المستقاة فى هذا المجال وعلى ضوء المعارف البحثية والعلمية المستقرة فى هذا السياق ... نعم يلزم أولاً تحديد لماذا تفشل الشركات والمنظمات فى إدارة المعرفة ؟ وذلك حتى نتجنب تلك الأسباب وهذا يمثل أسلوب الوقاية ... ثم يلزم ثانياً تحديد عوامل النجاح أو لماذا تنجح الشركات والمنظمات فى إدارة المعرفة .

ولعلنا هنا نستطيع استنادا للخبرة المستقاة والقواعد العلمية المستقرة فى مجال إدارة المعرفة أن نلجأ إلى ما حدده كل من FA-HEY و PRUSAK اللذين حددا عددا من الأخطاء يمكن أن تشكل أسباب الفشل فى برنامج إدارة المعرفة وهى على النحو التالى :-

أولاً : الخلط فى المفاهيم أو الفشل فى التمييز بين البيانات والمعلومات والمعرفة وعدم القدرة على تطوير التعريف وعدم القدرة على التحديد العملى للمعرفة .

ثانياً : تجاهل الأهداف أو تجاهل أن الهدف الرئيسى لإدارة المعرفة يتمثل فى ابتكار السياق المشترك من خلال الحوار والتصور المطلق للمعرفة على اعتبار أنها موجودة خارج عقول الأفراد فى حين أن أغلب المعرفة ضمنية وكامنة فى عقول الأفراد .

ثالثاً : الاعتماد على المخزون وليس المصنع ويعنى ذلك الاعتماد على المعرفة المخزونة فى قواعد المعرفة وعدم الاهتمام بالتدفق المعرفى والبحث عن المعرفة الجديدة .

رابعاً : الاستغراق فى الماضى والحاضر بدلاً من التفكير والتركيز على المستقبل والفشل فى إدراك أهمية التجريب .

خامساً : عزل المعرفة عن استعمالاتها .

سادساً : إحلال الاتصال الالكترونى بديلاً للتفاعل البشرى (الحوار المباشر وجهاً لوجه)

سابعاً : الفشل فى تقوية صيغ التفكير والاستنتاجات العقلانية ووضع الفروض والافتراضات وآليات أخبار صحة الفروض والإبقاء على منهج التفكير كفريضة وليس فضيلة .

ثامناً : إهمال المقاييس غير

المباشرة للمعرفة والاهتمام فقط بتطوير المقاييس المباشرة ويعنى ذلك الاهتمام بالكم على حساب الكيف .

كيف تنجح فى إدارة المعرفة ...

■ الفشل والنجاح كلاهما له أسبابه فى عملية إدارة المعرفة وقد تناولنا أسباب الفشل فى هذا السياق ... ونتوقف هنا عند القواعد أو الآليات التى تكمن وراء النجاح وفقاً لما أشارت إليه المنهجيات التى طرحها **Rastogi** ويمكن إجمالها فى العوامل التالية:

<u>أولاً</u>: توفير فرص التعلم المستمر لأفراد المنظمة وتوفير المناخ الدائم للابتكار والإبداع.

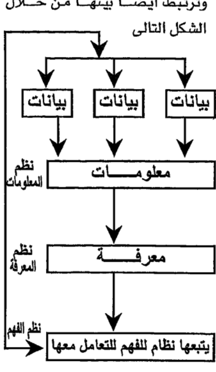
وتلك مسئولية الإدارة فى كل وقت ذلك أن البيئة الداخلية التى يعمل فيها الناس إما أن تكون مواتية وحافزة على التعلم المستمر والإبداع وإما أن تكون على عكس ذلك وتلك البيئة وهذا المناخ مسئولية الإدارة .

<u>ثانياً</u>: تدعيم أسلوب العمل بروح الفريق ووضع الحوافز اللازمة لذلك سلباً أو إيجاباً والتأكيد على ذلك بصفة دائمة ذلك أن المعرفة تتكامل وتتجدد وتنمو بعمل الفريق وبالتعاون المستمر بين أفراد المنظمة وليس بغير ذلك .

وهناك منظمات وشركات تنتشر فيها الشللية وتلك ليست أبداً نوعاً من الفريق الذى يفتح الطريق أمام نمو وازدهار المنظمة ولكنها نوع من الخلل الذى يسد الطريق ويشيع روح الإحباط بين العاملين «فالشلة» تريد لنفسها كل شئ دون أن تقدم للعمل وللمنظمة أدنى جهد ... فقط هى تريد بحكم منصبها أو بحكم قربها من سلطة اتخاذ القرار أو بحكم وضعها الوظيفى الشلة شئ وفريق العمل أو فرق العمل شئ آخر تماماً .

<u>ثالثاً</u>: إيجاد وتأسيس أنظمة للفهم ونشر التعليم والمشاركة فيه وهذا عنصر يجب أن نتوقف عنده مالياً هل هناك أنظمة للفهم ؟ والإجابة نعم بل إنه ليس هناك أخطر من أن يتكلم الناس عن شئ واحد بفهم مختلف ... فإذا كنا نتحدث عن الماء فيجب أن يفهم الجميع أننا نتحدث عن سائل لا لون له ولا رائحة ويتألف من ذرتين من اكسجين وذرة من الهيدروجين

أما إذا كان فهم البعض للماء على أنه نوع من الصخور فهذا يعنى عدم وجود نظام للفهم لدى المؤسسة ... أى أننا نقصد بنظم الفهم تلك النظم التى نسعى إلى وضع ونشر المفاهيم المتعلقة بالمعارف المرتبطة بالعمل والنشاط بالإضافة إلى نشر التعلم والمشاركة فيه من كل العاملين بالمنظمة ... وقد يبدو مصطلح نظام للفهم غير مألوف وقد يحدث الخلط بينه وبين نظام المعلومات ونظام المعرفة ويمكننا أن نضع الضوابط التى تميز بينها وترتبط أيضاً بينها من خلال الشكل التالى



ويعنى ذلك أن نظام الفهم يعتبر بمثابة الـ **Software** نستطيع به ومن خلاله أن نتعامل مع نظم المعلومات ونظم المعرفة ونشغلها ونعظم الاستفادة منها .

كما أن البيانات تمثل المدخلات فى نظم المعلومات والمعلومات تمثل المدخلات فى نظم المعرفة ... وكل نظام منها يتألف من ٣ مكونات هى المدخلات وعملية التشغيل والمخرجات ... وموقع نظام الفهم بالنسبة لكل منها أنه يحدد لها المدخلات المناسبة وطرق التشغيل الأفضل ونوعية المخرجات المطلوبة بالإضافة إلى - وهذا هو الأهم - كيفية الاستفادة من تلك النظم والمكونات على نحو سليم .



غرفة صناعات الطباعة
اتحاد الصناعات المصرية



نظراً للإقبال الكبير على الاشتراك فى المعرض فقد تقرر فتح باب الحجز لمساحة جديدة بالميزانين بصالة العرض الرئيسية ولمدة محدودة

معرض تكنوبرنت السودان

المقرر إقامته فى أرض المعارض بالخرطوم فى الفترة من ٢٧ ـ ٣٠ نوفمبر القادم

لفتح آفاق التصدير لكل منتج مصرى على أرض السودان الشقيق

أنشطة المعرض الرئيسية:

- شركات التعبئة والتغليف الورقية والكرتونية والمرنة .
- الشركات المنتجة لخامات الورق والكرتون .
- الشركات المنتجة لمستلزمات وخامات وكيماويات الطباعة والتجليد .
- الشركات المنتجة للأدوات الكتابية والمكتبية .
- المطابع الكبرى ذات القدرة التصديرية .
- المصانع والمتعاملين فى معدات وأدوات الطباعة المساعدة .
- شركات الدعاية والإعلان .

(دعم خاص للعارضين من مركز تحديث الصناعة)

الاستعلام والحجز: الجمعية التعاونية الإنتاجية لصناعات الطباعة

٢٣ شارع شريف ـ القاهرة تليفون ٢٣٩٦٢٦٦١ ـ ٢٣٩٦٢٦٨٣ فاكس : ٢٣٩٦٢٧٠٢

E-Mail:tag-printers@link.net


www.nbe.com.eg
PRIVATE EQUITY • PRIVATE EQUITY • PRIVATE EQUITY
save
ins
help
النمو - الربحية
لمزيد من المعلومات برجاء الاتصال بقطاع الاستثمارات إدارة الاستثمارات للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
ت : ٢٥٧٩٧٢٢٠ - تيليفاكس : ٢٥٧٤٦٧٣٨ - محمول : ٠١٢/٨٩٠١٠١١
E-Mail: atef_elsayed@nbe.com.eg
برج البنك الأهلى المصرى : ١١٨٧ كورنيش النيل - القاهرة
حلول مبتكرة
لمساندة المشروعات الصغيرة والمتوسطة
PRIVATE EQUITY
البنك الأهلى المصرى
بالتعاون مع بنك الاستثمار الأوروبى
يساعدك على تحقيق أهداف مشروعك
من خلال تقديم
حلول مبتكرة لتخفيض تكلفة التمويل بهدف :
رفع القدرة والكفاءة الإنتاجية.
استغلال الطاقات المتاحة.
وذلك للمشروعات الصغيرة والمتوسطة التى تتمتع بالآتى :
نسبة مساهمة القطاع الخاص أكثر من ٥٠٪.
غير مقيدة بالبورصة.
التكاليف الاستثمارية (بدون الأرض) تتراوح بين ٥مليون جنيه ، ٧٥مليون جنيه.
الشكل القانونى شركة مساهمة.
مع إعطاء أولوية فى التمويل للمشروعات
التى يوجد لديها فرص للتصدير
البنك الأهلى المصرى
الأقرب اليك
سجل تجارى رقم ١